

**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM DALAM TRANSAKSI JUAL BELI  
HANDPHONE BEKAS DI KECAMATAN WARU KOTA PALOPO**



**IAIN PALOPO**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat meraih gelar  
Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh

**Hasbarul**

NIM 15.0401.0017

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO  
T.A 2019**

**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM DALAM TRANSAKSI  
JUAL BELI *HANDPHONE* BEKAS DI KECAMATAN WARU  
KOTA PALOPO**



**IAIN PALOPO**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat meraih gelar Sarjana  
Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama  
Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh

**Hasbarul B M**

NIM. 15 0401 0017

Dibimbing oleh:

Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.  
Ilham, S.Ag., M.A

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO  
2019**



## SURAT PERNYATAAN

Saya Bertanda tangan dibawah ini:

Nama : HASBARUL

NIM : 15.0401.0017

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

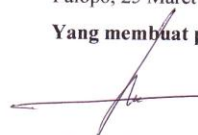
Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan atau karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan ditunjukkan sumbernya, kekeliruan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atau perbuatan tersebut.

Palopo, 25 Maret 2019

**Yang membuat pernyataan**



**HASBARUL**

**NIM. 15.0401.0017**



## PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi yang berjudul **"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"** yang ditulis oleh **Hasbarul B M**, dengan NIM. **15 0401 0017** Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari Senin, **01 Juli 2019 M** bertepatan dengan **27 Syawal 1440 H**, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

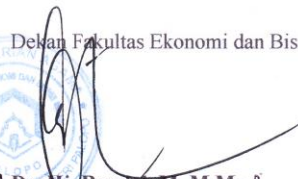
Palopo, **16 September 2019 M**  
**16 Muharram 1441 H**

### TIM PENGUJI

- |  |                           |
|--|---------------------------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M               | Ketua Sidang (.....)      |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., MA | Sekretaris Sidang (.....) |
| 3. Dr. Takdir, SH., MH                 | Penguji I (.....)         |
| 4. Dr. Fasiha, M.El.                   | Penguji II (.....)        |
| 5. Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.      | Pembimbing I (.....)      |
| 6. Ilham, S.Ag., MA                    | Pembimbing II (.....)     |

### Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
**Dr. Hj. Ramlah M, M.M.**  
NIP. 196102081994032001

Ketua Program Studi  
Ekonomi Syariah

  
**Dr. Fasiha, M.El.**  
NIP. 198102132006042002

#### PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi yang berjudul "**Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo**", yang ditulis oleh:

Nama : Hasbarul B.M  
Nim : 15 0401 0017  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Disetujui untuk diujikan pada ujian seminar *munaqasyah*  
Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 10 Mei 2019

Penguji I



Dr. Takdir, S.H., M.H.  
NIP. 19790724 200312 1 002

Penguji II



Dr. Fasiha, M.E.I.  
NIP. 19810213 200604 2 002





## NOTA DINAS PENGUJI

Palopo, 10 Mei 2019

Lamp :  
Ha : Skripsi  
Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah IAIN PALOPO  
Di-  
Palopo

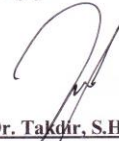
*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Hasbarul B.M.  
NIM : 15 0401 0017  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : "Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli  
Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk *Munaqasyah*.  
Demikian untuk diproses selanjutnya.  
*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Penguji I



**Dr. Takdir, S.H., M.H.**  
NIP. 19790724 200312 1 002

## NOTA DINAS PENGUJI

Palopo, 10 Mei 2019

Lamp :  
Ha : Skripsi  
Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah IAIN PALOPO  
Di-  
Palopo

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Hasbarul B.M.  
NIM : 15 0401 0017  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : "Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli  
Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk *Munqasyah*.  
Demikian untuk diproses selanjutnya.  
*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Penguji II



**Dr. Fasiha, M.E.I**

NIP. 19810213 200604 2 002

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Palopo, Maret 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi Hasbarul

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

*Assalamu' Alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Hasbarul

NIM : 15.0401.0017

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk di seminarkan.  
Demikian untuk diproses selanjutnya.

*Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I



**Dr. Muh. Tahmid Nur, M.Ag.**  
**NIP. 19740630 200501 1 004**



## NOTA DINAS PEMBIMBING

Palopo, Maret 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi Hasbarul

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

*Assalamu' Alaikum Wr.Wb.*

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Hasbarul

NIM : 15.0401.0017

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk di seminarkan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

*Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.*

Pembimbing II



**Ilham, S.Ag., M.A.**  
**NIP. 19731011 200312 1 003**



## PERSETUJUAN PEMBIMBING

*Judul Skripsi: "Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo".*

Yang ditulis oleh:

Nama : Hasbarul  
Nim : 15.0401.0017  
Program studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diajukan pada ujian seminar hasil

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, Maret 2019

**Pembimbing I**



Dr. Muh. Tahmid Nur, M.Ag.  
NIP. 19740630 200501 1 004

**Pembimbing II**



Ilham, S.Ag., M.A.  
NIP. 19731011 200312 1 003





## DAFTAR ISI

|   |          |
|---|----------|
| HALAMAN JUDUL.....                        | i        |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....          | ii       |
| PENGESAHAN SKRIPSI.....                   | iii      |
| NOTA DINAS PENGUJI.....                   | iv       |
| PERSETUJUAN PENGUJI.....                  | v        |
| NOTA DINAS PEMBIMBING.....                | vi       |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING.....               | vii      |
| DAFTAR ISI.....                           | viii     |
| DAFTAR TABEL.....                         | x        |
| DAFTAR GAMBAR.....                        | xi       |
| PEDOMAN TRANSLITERASI.....                | xii      |
| DAFTAR SINGKATAN DAN SIMBOL.....          | xiv      |
| ABSTRAK.....                              | xv       |
| PRAKATA.....                              | xvii     |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>             | <b>1</b> |
| A. Latar Belakang Masalah.....            | 1        |
| B. Rumusan Masalah.....                   | 4        |
| C. Tujuan Penelitian.....                 | 5        |
| D. Manfaat Penelitian.....                | 5        |
| E. Definisi Operasional.....              | 6        |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>       | <b>8</b> |
| A. Penelitian Terdahulu yang Relevan..... | 8        |
| B. Kajian Pustaka.....                    | 10       |
| 1. Etika Bisnis.....                      | 10       |
| 2. Etika Bisnis Islam.....                | 11       |
| 3. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam.....    | 17       |
| 4. Bisnis Islami.....                     | 18       |
| 5. Jual Beli.....                         | 19       |
| 6. Rukun Jual Beli.....                   | 20       |
| 7. Syarat Sahnya Jual Beli.....           | 21       |
| 8. Khiyar Jual Beli.....                  | 22       |
| 9. Bentuk-Bentuk Jual Beli.....           | 22       |
| 10. Kontrak Baku dalam Jual Beli.....     | 24       |



|  |           |
|--|-----------|
| 11. Kerangka Pikir .....   | 24        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>   | <b>27</b> |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....   | 27        |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....   | 27        |
| C. Sumber Data .....   | 27        |
| D. Teknik Pengumpulan Data .....   | 28        |
| 1. Observasi .....   | 28        |
| 2. Wawancara .....   | 29        |
| 3. Dokumentasi .....   | 29        |
| E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data .....   | 30        |
| 1. Mengumpulkan Data .....   | 30        |
| 2. Reduksi Data .....  | 31        |
| 3. Menyajikan Data .....   | 31        |
| 4. Menarik Kesimpulan .....  | 32        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>  | <b>33</b> |
| A. Hasil Penelitian .....  | 33        |
| 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....   | 33        |
| 2. Gambaran Umum Informan .....  | 34        |
| B. Pembahasan .....  | 35        |
| 1. Praktik Jual Beli <i>Handphone</i> Bekas di Kecamatan Wara .....                                      | 35        |
| 2. Pemahaman Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli <i>Handphone</i> Bekas di Kecamatan Wara ..... | 40        |
| 3. Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli <i>Handphone</i> Bekas di Kecamatan Wara ..... | 44        |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>   | <b>74</b> |
| A. Kesimpulan .....  | 74        |
| B. Saran .....   | 76        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>  | <b>78</b> |
| <b>LAMPIRAN - LAMPIRAN</b>   |           |

## ABSTRAK

Nama : Hasbarul B.M.

NIM : 15 0401 0017

Judul : Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli  
*Handphone* Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo

Permasalahan dalam penelitian ini ialah Jual beli HP bekas pada prinsipnya harus didasarkan pada etika bisnis Islam, makanya tidak boleh ada unsur garar, penipuan, dll. Ketika pembeli membeli HP bekas, mereka tidak mengetahui kualitas maupun cacat baik yang terlihat maupun cacat tidak terlihat. Dari pihak penjual pun tidak secara terbuka memberitahukan kekurangan apa saja pada barang yang dijual kepada pihak pembeli. Maka akan muncul dampak yang membuat pembeli merasa dirugikan sehingga menganggap penjual tidak bertanggungjawab atas barang yang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik, pemahaman dan penerapan etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah saw.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan metode kualitatif yang dilakukan secara deskriptif analisis. Lokasi penelitian dilakukan di konter-konter yang berada di Kecamatan Wara Kota Palopo. Pendekatan penelitian yang digunakan meliputi pendekatan teologis normatif, sosiologis dan fenomenologi dengan sumber data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi untuk selanjutnya data yang terkumpul dianalisis melalui reduksi data, penyajian data dan baru kemudian dilakukan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian pihak konter yang berada di Kecamatan Wara Kota Palopo telah memahami dan menerapkan etika bisnis Islam. Namun masih terdapat pihak konter yang kurang paham secara teori dan tidak menerapkan etika bisnis karena istilah etika bisnis yang menjadi asing bagi mereka serta minimnya informasi tentang etika bisnis karena rendahnya pendidikan yang mereka miliki dan diasumsikan pula bahwa mereka sudah terbiasa dengan jual beli yang hanya memprioritaskan profit atau keuntungan.

Implikasi penelitian ini adalah untuk menghilangkan paradigma masyarakat khususnya pihak konter HP yang beranggapan bahwa tidak perlu mengetahui dan memahami etika bisnis Islam dalam proses jual beli. Ketika menyadari bahwa berbisnis tidak hanya mementingkan keuntungan dunia tetapi juga keuntungan akhirat. Maka transaksi jual beli akan terbebas dari proses penipuan.

**Kata Kunci** : Etika Bisnis Islam, Jual Beli, *Handphone* Bekas

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### ***A. Latar Belakang***

Perkembangan teknologi telah membawa perubahan di segala bidang kehidupan masyarakat, salah satunya kemajuan teknologi dibidang komunikasi. Banyak kemudahan-kemudahan yang dapat dirasakan manusia akibat pengaruh positif dari kemajuan teknologi. Salah-satu bentuk kemajuan teknologi adalah berkembangnya alat-alat atau media-media canggih dan modern, seperti keluarnya *Handphone* atau *Smartphone* dan jenis barang lainnya yang bisa menunjang kebutuhan masyarakat dalam bidang komunikasi.<sup>1</sup>

Komunikasi menjadi suatu kebutuhan bagi setiap manusia di manapun dan kapanpun dia berada. Melalui HP, seseorang dapat berbicara atau berkomunikasi dengan orang lain dari tempat yang berjauhan bahkan bisa dilakukan dari negara yang berbeda sesuai dengan keinginan mereka. Bukan sebagai alat komunikasi saja, dewasa ini HP yang sudah dilengkapi dengan berbagai aplikasi yang menunjang bagi kebutuhan sehari-hari.

Kebutuhan seseorang akan komunikasi mengakibatkan jual-beli HP berkembang sangat pesat. Sangat mudah dijumpai counter-counter yang menawarkan HP, baik baru maupun setengah pakai (*second*) dengan berbagai tipe dan merek yang bermacam-macam dan dilengkapi dengan berbagai aplikasi yang jauh lebih modern. Saat ini HP bekas sangat diminati masyarakat karena harganya yang relatif lebih murah.

---

<sup>1</sup>Muhammad Shabiran dan Titiek Herwanti, "*Etika Bisnis Pedagang pada Jual-Beli Telepon Genggam Bekas ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*" Jurnal Kajian Ekonomi Islam, Vol. 2, 2017, h. 34

Jual-beli adalah suatu bentuk usaha transaksi barang yang dihalalkan oleh Allah SWT. Selain itu, dapat diartikan sebagai suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara' dan disepakati.<sup>2</sup>

Dalam perkembangan Islam terdapat Etika yang harus dimiliki oleh setiap orang yang mau melakukan bisnis atau Jual beli apalagi dia adalah seorang mukmin. Seorang mukmin dalam berbisnis seharusnya tidak melakukan tindakan-tindakan yang bertentangan dengan syariat.

Dengan adanya pandangan demikian, ide mengenai etika bisnis Islam bagi banyak pihak, termasuk ahli ekonomi Islam, merupakan hal yang problematik. Problematic di sini terletak pada kesangsian apakah aspek moralitas mempunyai tempat dalam kegiatan bisnis.<sup>3</sup> Realitas bisnis kekinian, terdapat kecenderungan bisnis yang mengabaikan etika sehingga bisnis diibaratkan sebagai permainan, karena dalam bisnis orang dituntut untuk berani mengambil resiko, berani berspekulasi dan berani bertaruh. Yang dipertaruhkan dalam bisnis ialah dirinya berserta nama baik keluarganya, pertaruhan dalam bisnis tidak sekedar menyangkut nilai material melainkan duniawi dan kehidupan.<sup>4</sup>

Rasulullah Saw banyak memberikan petunjuk mengenai etika bisnis, di antaranya adalah kejujuran. Dalam pandangan Islam, kejujuran merupakan syarat

---

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 68-69.

<sup>3</sup> Muhammad dan Lukman Faurozi, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2012), h. 2.

<sup>4</sup> Bambang Eko Sutrisno, *Etika Bisnis* (Bandung: Mandar Maju, 2013), h. 4.

fundamental dalam kegiatan bisnis. Dalam Islam tidak hanya mengejar keuntungan saja tapi juga harus memperhatikan sikap *ta'awun* (tolong-menolong). Nabi Muhammad Saw sangat melarang para pelaku bisnis melakukan penipuan, dalam melakukan transaksi, bisnis dilakukan dengan suka rela, tanpa paksaan, penimbunan (*ihtikar*), bahwa bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba dan segala bentuk penipuan.<sup>5</sup> Sebagai sumber ajaran Islam, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman.

Di Kota Palopo, HP bekas telah menjadi barang yang di perjualbelikan sehingga prospek bisnis ini cukup menjanjikan. Perlu diketahui bahwa di Kota Palopo tepatnya di Kecamatan Wara telah banyak berjejeran konter yang menjual HP bekas. Selain itu, kualitasnya pun cukup dan masih dikatakan layak untuk pemakaian, serta harga yang ditawarkannya pun cukup rendah dan seorang pembeli dapat menawar sampai sepakat dengan penjualnya.

Sedangkan dalam Jual beli HP bekas pada prinsipnya harus didasarkan pada etika bisnis Islam, makanya tidak boleh ada unsur garar, penipuan, dll. Ketika pembeli membeli HP bekas, mereka tidak mengetahui kualitas maupun cacat baik yang terlihat maupun cacat tidak terlihat. Dari pihak penjual pun tidak secara terbuka memberitahukan kekurangan apa saja pada barang yang dijual kepada pihak pembeli. Maka akan muncul dampak yang membuat pembeli merasa dirugikan sehingga menganggap penjual tidak bertanggungjawab atas barang yang dijualnya. Kerusakan setelah membeli bukan lagi tanggung jawab penjual dan

---

<sup>5</sup>Yusuf Qardhawi, *Nilai dan moral dalam Ekonomi Islam* (Jakarta: Robbani Press, 2014), h. 135.

dibebankan sepenuhnya pada pihak pembeli. Oleh karena itu, proses Jual beli yang baik harus didasarkan pada etika bisnis Islam sehingga proses Jual beli tersebut bisa dikatakan sah dan berkah.

Bertitik tolak dari hal di atas, maka penerapan etika bisnis Islam dalam jual beli sangatlah penting, karena dalam bisnis pastilah memerlukan pelaku-pelaku yang jujur, adil dan objektif, tidak curang, tidak khianat serta dapat menghindari sifat-sifat tercela lainnya, sehingga keberadaan bisnis bisa saling menguntungkan, bukan keberuntungan sepihak melainkan keduanya yaitu antara penjual dan pembeli saling menguntungkan.

Bisa jadi keberlangsungan dan keberhasilan bisnis dipengaruhi oleh pelaku bisnis dalam beretika. Akan tetapi keadaan tersebut belum terlaksana secara baik dalam transaksi jual beli HP bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo sehingga peneliti tertarik untuk meneliti dengan mengangkat judul “Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Tranksaksi Jual beli *Handphone* Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo”.

### ***B. Rumusan Masalah***

1. Bagaimana Praktik jual beli *Handphone* bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo?
2. Bagaimana Pemahaman Etika Bisnis Islam dalam tranksaksi Jual beli *Handphone* bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo?
3. Bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam tranksaksi Jual beli *Handphone* bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo?

### ***C. Tujuan Penelitian***



Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitiannya yaitu:

1. Untuk mengetahui Bagaimana praktik jual beli *Handphone* bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo
2. Untuk mengetahui Bagaimana Pemahaman Etika Bisnis Islam dalam transaksi Jual beli *Handphone* bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo
3. Untuk Bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi Jual beli *Handphone* bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo

#### ***D. Manfaat Penelitian***

Manfaat yang diharapkan peneliti dari penelitian ini dengan memberikan deskripsi pengembangan kepada dua aspek yang berbeda, yaitu:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Sebagai bahan referensi/rujukan yang diharapkan dapat menambah konsepsi pengetahuan bagi pembaca terutama tentang penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli
  - b. Penelitian ini diharapkan dapat memperluas khasanah ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya dalam teori ekonomi Islam, dalam rangka penerapan etika bisnis dalam transaksi Jual beli HP bekas
  - c. Bagi para peneliti baru, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi untuk kemungkinan penelitian yang berkaitan baik yang bersifat melengkapi ataupun lanjutan.
2. Manfaat Praktis
  - a. Bagi para penjual, Diharapkan dapat memberikan masukan bagi para penjual tentang seluruh hal-hal yang berkaitan dengan penerapan etika

bisnis dalam Islam.

- b. Bagi Masyarakat, Diharapkan masyarakat pada umumnya khususnya masyarakat Kota Palopo dapat mengerti tata cara dalam melakukan transaksi jual beli HP bekas yang sesuai dengan etika bisnis Islam.

#### ***E. Definisi Operasional***

Penerapan berasal dari Kata terap yang berarti “pengenaan, mempraktikkan”. Penerapan biasa juga dikenal dengan istilah Implementasi

Etika merupakan suatu disiplin ilmu mengenai sesuatu yang baik & sesuatu yang buruk mengenai hak dan kewajiban moral (akhlak). Kumpulan nilai inilah yang berkenaan dengan akhlak. Nilai tentang yang benar & salah yang dianut oleh suatu kelompok masyarakat. Lebih lanjut dapat dijelaskan bahwasanya etika adalah ilmu yang mempelajari mengenai kebaikan dan keburukan di dalam kehidupan manusia secara menyeluruh. Mulai dari gerak-gerik pikiran & rasa yang menjadi pertimbangan perasaan sampai mengenai tujuannya yang dapat berupa perbuatan.

Bisnis Islam adalah semua aktifitas yang menyediakan barang & jasa yang diperlukan dan diinginkan, baik dari segi produksi, distribusi maupun konsumsi yang tidak dibatasi jumlahnya, dan keuntungan yang didapatkan tetapi dibatasi dari cara memperolehnya dan pendayagunaannya dengan istilah halal dan haram. Dalam pengertian yang lebih luas, bisnis dapat kita artikan sebagai aktivitas produksi perdagangan barang & jasa yang meliputi usaha pertanian, produksi, distribusi, transportasi, komunikasi, usaha jasa & pemerintahan yang bergerak

dalam membuat serta memasarkan barang & jasa tersebut kepada konsumen. Salah satu bagian dari bisnis ialah jual beli.

jual beli adalah suatu kegiatan tukar-menukar barang komoditas dengan uang ataupun dengan barang komoditas lainnya dengan menggunakan cara tertentu (akad). Maksudnya yaitu ada dua pihak yang terjadi dalam kegiatan jual beli, yaitu penjual dan pembeli. Penjual sebagai penyedia barang yang dibutuhkan oleh konsumen, sedangkan pembeli adalah pihak yang menyediakan uang sebagai ganti dari barang yang diperolehnya. Dari pengertian di atas dapat dipahami bahwa kegiatan tersebut dilakukan secara suka sama suka artinya tidak ada unsur keterpaksaan dan sesuai dengan ketentuan yang telah dibenarkan syara" dan disepakati.

*Handphone* atau *Smartphone* merupakan salah satu alat teknologi komunikasi yang saat ini sangat fenomenal keberadaannya. Hampir semua orang di dunia sudah pernah memegang, melihat dan menggunakan benda yang satu ini. Fungsinya yang sangat vital sebagai alat komunikasi jarak jauh tanpa kabel menjadikan HP menjadi salah satu benda yang wajib dimiliki dan dibawa kemanapun yang memiliki pergi. Apalagi saat ini teknologi sudah semakin canggih dimana HP tidak hanya digunakan untuk mengirim pesan atau sms dan menelepon saja namun saat ini sudah banyak fitur yang ditambahkan di dalamnya. Sedangkan HP bekas ialah HP yang sudah digunakan oleh pihak pembeli pertama atau tangan pertama kemudian beralih kepemilikan ke pembeli selanjutnya dan terkadang sudah mengalami pembaruan-pembaruan dari sisi komponennya.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### ***A. Penelitian Terdahulu yang Relevan***

Adapun penelitian terdahulu yang peneliti jadikan sebagai bahan referensi, yaitu:

Jubaedi, Dkk, jurnal ilmiah yang berjudul “*Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Khaldun Bogor)*”. Dengan menggunakan indikator lima prinsip etika bisnis Islam, yaitu prinsip tauhid, prinsip keadilan, prinsip kebebasan, prinsip amanah dan prinsip kebajikan atau kejujuran, maka dapat disimpulkan bahwa 11 mahasiswa atau 44% dari keseluruhan jumlah mahasiswa yang menjadi responden dalam penelitian ini telah memenuhi semua prinsip etika bisnis Islam dalam praktek bisnisnya. Sedangkan 14 mahasiswa atau 56% dari keseluruhan jumlah mahasiswa yang menjadi responden dalam penelitian ini belum memenuhi semua prinsip etika bisnis Islam dalam praktek bisnisnya, disebabkan mereka masih kurang sesuai dalam penerapan/ pengalaman dua prinsip, yaitu prinsip tauhid dan prinsip amanah. Kedua prinsip tersebut sebenarnya diterapkan/ diamalkan dalam praktek bisnis mereka hanya saja penerapan/ pengalamannya masih kurang sesuai disebabkan oleh beberapa hal.<sup>6</sup>

Persamaan dengan penelitian ini adalah dilihat dalam konteks sama-sama meneliti tentang implementasi Etika bisnis Islam. Adapun perbedaannya adalah

---

<sup>6</sup>Jubaedi, Dkk, “*Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Khaldun Bogor)*” Jurnal Ekonomi Islam, Volume 9, 2018, h. 22

dari segi indikator/ prinsip etika bisnis Islam yang digunakan, dari metodologi penelitian, dan hasil penelitian.

Muhammad Shabiran & Titiek Herwanti, jurnal ilmiah yang berjudul “*Etika Bisnis Pedagang pada Jual-Beli Telepon Genggam Bekas ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*”. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa etika bisnis pedagang belum sesuai dengan prinsip etika bisnis yang diajarkan Rasulullah seperti siddiq, tabliq, amanah, fathonah. Padahal dalam Islam kita dianjurkan untuk selalu jujur, terbuka, dan tidak saling merugikan antara pihak penjual maupun pembeli. Serta masih berorientasi pada keuntungan semata yang di mana para pedagang rata-rata mengambil keuntungan 10%, 20%, 25%, dan bisa lebih sampai dua kali lipat dari harga pokok. Untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi pedagang sering membeli telepon genggam dengan harga murah dan menjual dengan harga yang tinggi. Memanfaatkan ketidaktahuan masyarakat mengenai harga pasaran, tipe telepon genggam yang dijual oleh masyarakat dimanfaatkan oleh para pedagang, dengan melihat kondisi tersebut pedagang bisa menekan harga serendah-rendahnya untuk mendapatkan telepon genggam. karena prinsip pedagang bagaimana dalam mendapatkan barang dengan harga yang murah dan menjual dengan harga yang mahal.<sup>7</sup>

Persamaan dengan penelitian ini adalah dilihat dalam konteks sama-sama meneliti tentang Etika bisnis Islam, kemudian dari segi indikator/ prinsip Etika bisnis Islam yang digunakan. Adapun perbedaannya dari segi metodologi penelitian dan hasil penelitian.

---

<sup>7</sup>Muhammad Shabiran dan Titiek Herwanti, “*Etika Bisnis Pedagang pada Jual-Beli Telepon Genggam Bekas ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*” Jurnal Kajian Ekonomi Islam, Vol. 2, 2017, h. 92

Muhammad Saifullah, jurnal ilmiah yang berjudul “*Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah.*” Hasil dari penelitian ini adalah ditinjau dari penelusuran sejarah yang dilakukan maka dapat ditemukan bahwa etika bisnis yang dimiliki oleh Rasulullah saw adalah amanah, jujur, tepat dalam menimbang, tidak menimbun barang, menjauhi unsur *gharar*, tidak melakukan *al-ghab & tadlis*, serta saling menguntungkan (*mutual benefit principle*) antara penjual & pembeli. Pola bisnis seperti yang Rasulullah saw lakukan ini, tentu perlu di contoh & diadaptasi oleh para pebisnis di masa kini yang mudah keluar dari etika-etika seperti yang diajarkan oleh Nabi saw.<sup>8</sup>

Persamaan dengan penelitian ini adalah dilihat dalam konteks sama-sama meneliti tentang etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw, kemudian dari segi jenis penelitian dan indikator/ prinsip etika bisnis Islam yang digunakan. Adapun perbedaannya dari segi hasil penelitiannya yang masing-masing memiliki ciri tersendiri.

## **B. Kajian Pustaka**

### **1. Etika Bisnis**

Istilah etika berasal dari bahasa Yunani kuno, yaitu *ethos* yang memiliki arti kebiasaan (*custom*), karakter (*character*), adat, akhlak, watak, perasaan, sikap, cara berpikir. Dalam kata lain seperti pemaknaan dan kamus Webster berarti “*the distinguishing character, sentiment, moral nature, or guiding beliefs of a person group, or institution*”. Etika bisnis merupakan cara untuk melakukan kegiatan bisnis, yang mencakup seluruh aspek yang berkaitan dengan individu, perusahaan

---

<sup>8</sup>Muhammad Saifullah, “*Etika Bisns Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah*”, Jurnal: Walisongo, Volume 2 Nomor 1, 2016, h. 2

dan juga masyarakat. Etika bisnis merupakan salah satu bagian dari dunia bisnis juga banyak diterangkan dalam Alquran, merupakan sumber utama umat Islam khususnya, dan manusia pada umumnya dalam menjalankan bisnis islami.<sup>9</sup>

## 2. Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis (*akhlaq al islamiyah*) yang dibungkus dengan nilai-nilai syariah yang mengedepankan halal dan haram.<sup>10</sup> Perilaku yang etis itu ialah perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjauhi larangnya. Dalam etika bisnis islam ini sudah banyak dibahas dalam berbagai literatur dan sumber utamanya adalah Alquran dan sunnaturnasul. Pelaku-pelaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam berbagai aktivitasnya. Kepercayaan, keadilan dan kejujuran adalah elemen pokok dalam mencapai suksesnya suatu bisnis di kemudian hari Allah mengutus Muhammad sebagai nabi dan rasul untuk menjadi suri tauladan bagi seluruh alam, serta membuat perubahan yang signifikan dibidang Akhlak sebagaimana firman Allah didalam QS Al-Ahzab/33:21

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ

اللَّهُ كَثِيرًا

---

<sup>9</sup>Johan, 2009 dalam Elida Elfi Barus dan Nuriani “*Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi pada Rumah Makan Wong Solo)*”, Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Vol. 2, No. 2, 2016, h. 129

<sup>10</sup>Fauroni, 2002 dalam Leli Rosiyana dkk “*Implementasi Etika Bisnis Islam Guna Membangun Bisnis Yang Islami (Studi pada Warung Steak and Shake Cabang Malang)*” Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 53, No. 1, 2017, h. 2

Terjemahnya :

“Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah.”<sup>11</sup>

Prinsip etika bisnis Islam menurut Qardhawi harus memenuhi persyaratan sebagai berikut<sup>12</sup>:

a) Sidik

Sifat Sidik mendorong rasa tanggung jawab atas segala perbuatan dalam hal muamalah. Sikap jujur berarti selalu melandaskan ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada kontradiktif dan pertentangan yang disengaja antara ucapan dan perbuatan.

Oleh sebab itu, salah satu karakter pebisnis yang terpenting dan diridai oleh Allah ialah kejujuran.<sup>13</sup> Begitu pentingnya kejujuran bagi kehidupan disegala aspek terutama dalam kegiatan bisnis yang berkaitan dengan orang lain. Betapa bahagianya pebisnis yang selalu bersikap jujur kelak dapat berkumpul bersama para Nabi

Selanjutnya salah satu sifat curang adalah melipat gandakan harga terhadap orang yang tidak mengetahui harga pasaran, sebaliknya jika ia membeli ia menginginkan harga di bawah standar. Tindak penipuan ini dapat terjadi pada usaha sewa menyewa barang, berdagang mata uang, atau bekerja dengan sistem bagi hasil apabila dilakukan tanpa kejujuran pastinya akan merugikan orang lain dan juga diri sendiri. Dalam hal ini terkait tentang bersikap jujur imam al-Gazali

---

<sup>11</sup>Kementrian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART, 2004), h. 23

<sup>12</sup>Afrida Putritama, “Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Industri Perbankan Syariah” *Jurnal Nominal*, Vol 7, No. 1, 2018, h. 5

<sup>13</sup>A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis*, (Cet. I. Makassar: Alauddin University Press, 2011) h. 193.



mengatakan bahwa mereka telah memahami arti kejujuran, yaitu tidak rela terhadap apa yang menimpa temannya kecuali yang ia rela jika hal demikian menimpa dirinya sendiri<sup>14</sup>

Selanjutnya dapat diartikan bahwa berlaku adil dan jujur kepada siapa saja khususnya sesama kaum muslim harus kita terapkan.

Beliau juga melarang jual beli najasyi yang dimaksudkan dengan najasyi adalah meninggikan harga barang yang dilakukan orang yang tidak mau membelinya untuk menipu pembeli lain.<sup>15</sup> Yaitu dengan cara berpura-pura menawar dengan harga tinggi, agar orang lain tertarik membeli dengan harga tersebut dengan kata lain melakukan jual beli simulasi. Misalnya dalam suatu transaksi atau pelelangan, ada penawaran atas suatu barang dengan harga tertentu, kemudian ada seseorang yang menaikkan harga tawarnya, padahal ia tidak berniat untuk membelinya, hal ini dia lakukan hanya sekedar ingin menaikkan harga barang yang dijual agar pengunjung atau calon pembeli tertipu.<sup>16</sup>

Selanjutnya komoditas yang diperjual belikan adalah barang yang halal dan baik Allah Swt memerintahkan hambanya Umat Islam agar senantiasa mengkonsumsi, memproduksi dan mendistribusikan serta bertransaksi barang-barang dagangan yang halal lagi baik sebagaimana dijelaskan dalam firmanNya QS Al-Baqarah/2: 168

---

<sup>14</sup>Yusuf, Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, di terjemahkan oleh Zainal Arifin, Lc.(Cet. II, Jakarta: Gema Insani Press, 2014) h. 179.

<sup>15</sup>Shalah ash-Shawi, Abdullah al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Islam*, diterjemahkan oleh Abu Umar basyir, Cet. Ke IV (Jakarta: Darul Haq, 2003) h. 393

<sup>16</sup>Idri, *Hadis Ekonomi, Ekonomi Dalam Persepektif Islam Hadis Nabi* (Cet, ke, I , Jakarta: Prenadamedia Group, 201), h. 334

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ

لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿٢٢٨﴾

Terjemahnya :

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”<sup>17</sup>

Seperti yang kita ketahui bahwa segala sesuatu diciptakan oleh Allah swt untuk digunakan dan melayani manusia, namun bukan berarti kita bebas tanpa batas melanggar larangannya, karena selain dari pada perintah untuk taat terdapat pula perintah larangan-larangan terutama yang berkaitan dengan bisnis perdagangan

#### b) Fatanah

Sifat ini mendorong kearifan berpikir dan bertindak sehingga keputusan yang dihasilkan menunjukkan profesionalisme yang didasarkan sikap akhlak seperti akhlak Rasulullah Saw. Fatanah berarti memiliki pengetahuan luas, nilai-nilai dalam bisnis memiliki visi, pemimpin yang cerdas sadar produk dan jasa serta mengerti akan sesuatu dan dapat menjelas-kannya, fatanah dapat juga diartikan dengan kecerdikan atau kebijaksanaan.<sup>18</sup> Sifat Fatanah dapat dinyatakan sebagai strategi hidup setiap muslim. Seorang muslim yang mempunyai kecerdasan dan kebijaksanaan, akan mementingkan persoalan akhirat dibanding dengan persoalan dunia.

---

<sup>17</sup>Kementrian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART, 2004), h. 25

<sup>18</sup>Yusuf, Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, di terjemahkan oleh Zainal Arifin, Lc.(Cet. II, Jakarta: Gema Insani Press, 2014) h. 177

Kecerdasan yang dimaksudkan di sini bukan hanya kecerdasan intelektual tapi juga kecerdasan emosional dan kecerdasan spritual yaitu' kemampuan untuk memberi makna ibadah terhadap setiap prilaku kegiatan, melalui langkah-langkah dan pemikiran yang bersifat fitrah, menuju manusia seutuhnya (banif) dan memiliki pola pemikiran tauhid (integralistik) serta berprinsip hanya karena Allah.<sup>19</sup>

c) Amanah

Hubungan bisnis yang dilandasi kejujuran memunculkan kepercayaan yang merupakan hal paling mendasar dari semua hubungan bisnis. Sikap amanah ialah nilai dasarnya terpercaya, dan nilai-nilai dalam berbisnisnya ialah adanya kepercayaan, bertanggung jawab, transparan dan tepat waktu sikap ini juga sangat dianjurkan dalam aktifitas bisnis, kejujuran dan amanah mempunyai hubungan yang sangat erat, karena jika seseorang telah dapat berlaku jujur pastilah orang tersebut amanah (terpercaya). Maksud amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak melebihi hak orang lain.<sup>20</sup>

d) Tablig

Kemampuan berkomunikasi dalam kata tablig menunjukkan proses menyampaikan sesuatu untuk mempengaruhi orang lain melalui perkataan yang baik. Rasulullah saw dikaruniai sifat tablig untuk menyampaikan apa yang diterima dari Allah swt., kepada umatnya dengan tidak mengurangi sedikitpun

---

<sup>19</sup>Ary Ginanjar, *ESQ: Emotionjal Spritual Quotien* (Jakarta; Arga.2001), h. 45

<sup>20</sup>A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis*,(Cet, I. Makassar: Alauddin University Press, 2011) h. 131

perintah yang di terimanya. Sifat tablig nilai dasarnya ialah komunikatif dan nilai bisnisnya ialah supel, penjual yang cerdas, deskripsi tugas, kerja tim, koordinasi dan ada supervisi, Tablig artinya menyampaikan sesuatu. Hal ini berarti bahwa orang yang memiliki sifat tablig harus komunikatif dan argumentatif.<sup>21</sup> disalahgunakan karena sudah menjadi kewajiban sebagai umat Nabi Muhammad saw., untuk mencontoh, menyampaikan dan menerapkan sikap tablig dalam segala aspek terutama dalam dunia bisnis.

e) Tidak melakukan praktik bisnis yang bertentangan dengan syariah, antara lain:

1) Produk dan jasa yang dijual haram

2) Garar

Garar adalah salah satu jual beli yang mengandung unsur penipuan karena dalam akadnya transaksi yang dilakukan belum jelas

3) *Al-Gabn* dan *Tadlis*

*Al-Gabn* adalah harga yang ditetapkan jauh dari rata-rata yang ada baik lebih rendah maupun lebih tinggi, sedangkan *Tadlis* adalah penipuan dengan menutupi kecacatan sebuah barang yang akan dijual saat transaksi terjadi.

4) Riba

Riba jual beli yaitu riba fadl adalah kelebihan yang diperoleh dalam transaksi tukar menukar barang.

---

<sup>21</sup>Ary Ginanjar, ESQ: *Emotionjal Spritual Quotien* (Jakarta; Arga.2001), h. 45,

### 3. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam

QS. An-Nisa(4) ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>22</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa aturan main perdagangan Islam melarang adanya penipuan di antara kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli harus ridha dan sepakat serta harus melaksanakan berbagai etika yang harus dilakukan oleh para pedagang muslim dalam melaksanakan jual beli. Dengan menggunakan dan mematuhi etika perdagangan Islam tersebut, diharapkan suatu usaha perdagangan seorang muslim akan maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapat berkah dari Allah SWT di dunia dan di akhirat. Etika perdagangan Islam menjamin, baik pedagang maupun pembeli masing- masing akan saling mendapat keuntungan.

### 4. Bisnis Islami

Bisnis secara Islam pada dasarnya sama dengan bisnis secara umum, hanya saja harus tunduk dan patuh atas dasar ajaran Alquran, As-Sunnah, Ijma dan Qiyas (Ijtihad) serta memperhatikan batasan-batasan yang tertuang dalam sumber-sumber tersebut. Islam memberikan kebebasan kepada pemeluknya untuk

---

<sup>22</sup>Kementrian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART, 2004), h. 83

melakukan usaha (bisnis), namun dalam Islam ada beberapa prinsip dasar yang menjadi etika normatif yang harus ditaati ketika seorang muslim akan dan sedang menjalankan usaha, diantaranya:

- a. Proses mencari rezeki bagi seorang muslim merupakan suatu tugas wajib.
- b. Rezeki yang dicari haruslah rizki yang halal.
- c. Bersikap jujur dalam menjalankan usaha.
- d. Semua proses yang dilakukan dalam rangka mencari rezeki haruslah dijadikan sebagai sarana untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT.
- e. Bisnis yang akan dan sedang dijalankan jangan sampai menimbulkan kerusakan lingkungan hidup.
- f. Persaingan dalam bisnis dijadikan sebagai sarana untuk berprestasi secara fair dan sehat (*fastabikul al-khayrat*).
- g. Tidak boleh berpuas diri dengan apa yang sudah didapatkan.
- h. Menyerahkan setiap amanah kepada ahlinya, bukan kepada sembarang orang, sekalipun keluarga sendiri.<sup>23</sup>

## 5. Jual Beli

Secara terminologi fikih jual-beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. dengan demikian, *al-ba'i* mengandung arti menjual sekaligus membeli. Menurut Imam Syafi'i pengertian jual beli (*al-ba'i*) adalah akad penukaran harta dengan harta dengan cara tertentu.<sup>24</sup> Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa jual beli adalah

---

<sup>23</sup>Fitri Amalia, "Etika Bisnis Islami: Konsep dan Implementasi pada Pelaku Usaha Kecil", Jurnal Al-Iqtishad, Vol. 2, No. 3, 2015, h. 119

<sup>24</sup>Imam Abi Zakaria, *al-Majmu' Syarh* juz 9, h. 149

saling tukar- menukar barang.

Adapun dalil Jual Beli yang terdapat di dalam Alquran yaitu firman Allah ”.  
(QS. Al-Baqarah(2) ayat 275).:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا....

Terjemahnya:

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba<sup>25</sup>

## 6. Rukun Jual Beli

Menurut mazhab Syafi” i, rukun jual beli adalah ijab dan kabul yang menunjukkan pertukaran barang secara rida, baik dengan ucapan maupu perbuatan.<sup>26</sup> Adapun rukun jual-beli menurut Jumhur Ulama ada empat, yaitu:

- a) *Ba’i* (penjual)
- b) *Mustari* (pembeli)
- c) *Sighat* (ijab dan *kabul*)

Definisi Ijab adalah penetapan perbuatan tertentu yang menunjukkan keridaan yang diucapkan oleh orang pertama, baik yang menyerahkan maupun yang menerima, sedangkan kabul adalah orang yang berkata setelah orang yang mengucapkan ijab, yang menunjukkan keridaan atas ucapan orang pertama.<sup>27</sup> Jadi ijab adalah sesuatu yang diucapkan oleh penjual terkait transaksi jual beli sedangkan kabul adalah yang diucapkan oleh pembeli sebagai tanda keridhaan dan persetujuan atas apa yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

- d) *Ma’qud ‘alaih* (benda atau barang)

---

<sup>25</sup>Kementrian Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART, 2004), h. 47

<sup>26</sup>Rachmat Syafei, “*Fiqh Muamalah*” (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 75-76.

<sup>27</sup>Rachmat Syafei, “*Fiqh Muamalah*” (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 45.

Benda/barang dan jasa yang berharga yang menjadi objek transaksi dan objek tersebut tidak dilarang oleh syariah.

e) *Maudhu al-Aqd*

Adanya tujuan yang jelas mengapa akad tersebut perlu dilakukan, yang disertai dengan jelas jenis transaksi yang dilakukan sehingga para pihak menjadi jelas dan yakin.

## **7. Syarat Sahnya Jual Beli**

Suatu jual beli tidak sah bila tidak terpenuhi dalam suatu akad tujuh syarat<sup>28</sup>, yaitu:

- a) Saling rela antara kedua belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi syarat mutlak keabsahannya.
- b) Pelaku akad adalah orang yang dibolehkan melakukan akad, yaitu orang yang telah balig, berakal, dan mengerti. Maka, akad yang dilakukan oleh anak di bawah umur, orang gila atau idiot tidak sah kecuali dengan seizin walinya, kecuali akad yang bernilai rendah seperti membeli korek api, dan lain-lain.
- c) Harta yang menjadi objek transaksi telah dimiliki sebelumnya oleh kedua belah pihak. Maka, tidak sah jual beli barang yang belum dimiliki tanpa seizin pemiliknya.
- d) Objek transaksi adalah barang yang dibolehkan agama. Maka, tidak boleh menjual barang haram seperti *khamar* (minuman keras) dan lain-lain.
- e) Objek transaksi adalah barang yang biasa diserahkan terimakan. Maka tidak sah

---

<sup>28</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, "Fiqh Muamalah" (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 104-105.



jual mobil yang hilang, burung di angkasa karena tidak dapat diserahterimakan.

f) Objek jual beli diketahui oleh kedua belah pihak saat akad. Maka tidak sah menjual barang yang tidak jelas. Misalnya, pembeli harus melihat terlebih dahulu barang tersebut dan/atau spesifikasi barang tersebut.

g) Harga harus jelas saat transaksi. Maka tidak sah jual beli dimana penjual mengatakan: “Aku jual mobil ini kepadamu dengan harga yang akan kita sepakati nantinya.”

## **8. Khiyar dalam Jual Beli**

Dalam jual beli berlaku *khiyar*. *Khiyar* menurut Pasal 20 ayat 8 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah yaitu hak pilih bagi penjual dan pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan akad jual beli yang dilakukan.<sup>29</sup> *Khiyar* terbagi kepada 3 macam yakni<sup>37</sup>:

### **a) *Khiyar Majlis***

Yaitu tempat transaksi, dengan demikian *khiyar majlis* berarti hak pelaku transaksi untuk meneruskan atau membatalkan akad selagi mereka berada dalam tempat transaksi dan belum berpisah.

### **b) *Khiyar Syarat***

Yaitu kedua pihak atau salah satunya berhak memberikan persyaratan *khiyar* dalam waktu tertentu. *Khiyar syarat* merupakan hak yang disyaratkan oleh seseorang atau kedua belah pihak untuk membatalkan suatu kontrak yang telah diikat.

### **c) *Khiyar ‘Aib***

---

<sup>29</sup> *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Pasal 20 Ayat (8).

Yaitu hak pilih untuk meneruskan atau membatalkan akad dikarenakan terdapat cacat pada barang yang mengurangi harganya.

## 9. Bentuk-Bentuk Jual Beli

Dari berbagai tinjauan, *ba'i* dapat dibagi menjadi beberapa bentuk. Berikut ini bentuk-bentuk *ba'i*<sup>30</sup>:

1. Ditinjau dari sisi objek akad *ba'i* dibagi menjadi<sup>39</sup>:

- a. Tukar-menukar uang dengan barang. Ini bentuk *ba'i* berdasarkan konotasinya. Misalnya: tukar-menukar mobil dengan rupiah.
- b. Tukar-menukar barang dengan barang, disebut juga dengan *muqayadhah* (barter). Misalnya tukar-menukar buku dengan jam.
- c. Tukar-menukar uang dengan uang, disebut juga dengan *sharf*. Misalnya: tukar-menukar rupiah dengan real.

2. Ditinjau dari sisi waktu serah terima, *ba'i* dibagi menjadi empat bentuk yaitu<sup>31</sup>:

- a. Barang dan uang serah terima dengan tunai. Ini bentuk asal *ba'i*.
- b. Uang dibayar di muka dan barang menyusul pada waktu yang disepakati, ini dinamakan *salam*.
- c. Barang diterima di muka dan uang menyusul, disebut dengan
- d. *ba'i ajal* (jual beli tidak tunai). Misalnya jual beli kredit.
- e. Barang dan uang tidak tunai, disebut dengan *ba'i dain bi dain* (jual beli utang dengan utang).

---

<sup>30</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah, "Fiqh Muamalah"* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 108-110

<sup>31</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah, "Fiqh Muamalah"* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 109

3. Ditinjau dari cara menetapkan harga, *ba'i* dibagi menjadi:

- a. *Ba'i Musawamah* (jual beli dengan cara tawar menawar), yaitu jual beli di mana pihak penjual tidak menyebutkan harga pokok barang, akan tetapi menetapkan harga tertentu dan membuka peluang untuk ditawar. Ini bentuk asal *ba'i*.
- b. *Ba'i Amanah*, yaitu jual beli di mana pihak penjual menyebutkan harga jual barang tersebut.

#### **10. Kontrak Baku dalam Jual Beli**

Kontrak baku atau yang dikenal juga dengan istilah kontrak standar sangat banyak dipraktekkan dewasa ini. Yang dimaksud dengan kontrak baku adalah suatu kontrak tertulis yang dibuat hanya oleh salah satu pihak dalam kontrak tersebut, bahkan sering kali kontrak tersebut sudah tercetak (*boilerplate*) dalam bentuk formulir-formulir tertentu oleh salah satu pihak, yang dalam hal ini ketika kontrak tersebut ditandatangani umumnya para pihak hanya mengisi data-data informasi tertentu saja dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausula-klausulanya, dimana pihak lain dalam kontrak tersebut tidak mempunyai kesempatan atau hanya sedikit kesempatan untuk menegosiasi atau mengubah klausula-klausula yang sudah dibuat oleh salah satu pihak tersebut.

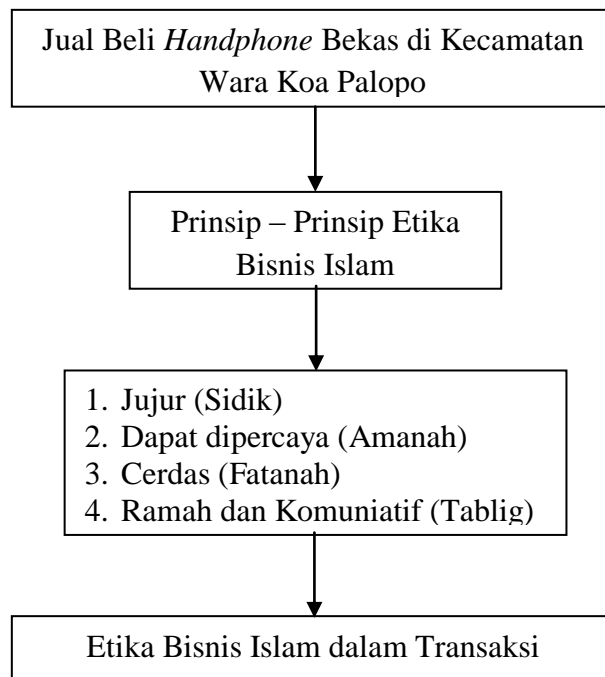
Istilah kontrak baku berasal dari terjemahan dari bahasa inggris, yaitu *standard contract*. Standar kontrak merupakan perjanjian yang telah ditentukan dan telah di tuangkan dam bentuk formulir. Kontrak ini telah ditentukan secara sepihak oleh salah satu pihak, terutama pihak ekonomi kuat terhadap ekonomi lemah. Menerjemahkannya dengan istilah “perjanjian baku”, baku berarti patokan,

ukuran, acuan. Olehnya jika bahasa hukum dibakukan, berarti bahwa hukum itu ditentukan ukurannya, patokannya, standarnya, sehingga memiliki arti tetap yang dapat menjadi pegangan umum.<sup>32</sup>

## 11. Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah serangkaian konsep dan kejelasan hubungan antar konsep tersebut yang di rumuskan oleh peneliti berdasarkan tinjauan pustaka, dengan meninjau teori yang disusun dan hasil hasil penelitian yang terdahulu yang terkait.

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, adapun kerangka pikir dapat disajikan sebagai berikut:



---

<sup>32</sup>Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak diluar Hukum Perdata* (Jakarta : PT Raja Garafindo Persada, 2006), h.146

Untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sebagai kontrol dalam melakukan penelitian lebih lanjut, maka peneliti mengambarkannya dalam bentuk kerangka konseptual dan berdasarkan kerangka konseptual di atas, sumber utama yang menjadi rujukan dalam skripsi ini adalah Alquran dan hadis, maka dapat dijelaskan bahwa, Alquran dan hadis-hadis Nabi merupakan landasan utama yang menjadi pedoman umat manusia yang dijadikan pijakan atau acuan di dalam memahami masalah yang diteliti selanjutnya Etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah saw., yaitu Jujur (Sidik), Dapat dipercaya (Amanah), Ramah dan Komunikatif (Tablig), dan Cerdas (Fatanah).

Inilah yang akan menjadi unsur pokok untuk mengukur praktik penerapan etika bisnis Islam oleh apakah diterapkan atau tidak oleh penjual dan pembeli yaitu khususnya pada transaksi jual beli HP bekas di kecamatan Wara Kota Palopo.

### **BAB III**

#### **METODELOGI PENELITIAN**

##### ***A. Pendekatan & Jenis penelitian***

Penelitian skripsi ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami segala fenomena mengenai apa yang di alami oleh subjek penelitian tersebut seperti persepsi, motivasi, perilaku, tindakan dll, secara menyeluruh, dengan cara-cara yang bersifat deskriptif dalam bentuk kata-kata & bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah & dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah pula. Dalam penelitian ini, dimaksudkan untuk mendeskripsikan tentang bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli HP bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo.

##### ***B. Lokasi & Waktu Penelitian***

Berdasarkan judul yang diangkat peneliti maka lokasi penelitiannya yaitu daerah Kecamatan Wara Kota Palopo. Mengapa lokasi ini diangkat oleh peneliti karena, di Kecamatan Wara Kota Palopo telah banyak berjejeran toko/counter di sekitar wilayah tersebut serta memiliki permasalahan yang sangat kompleks terutama dalam hal penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli HP bekas. Adapun waktu penelitian dimulai dari tanggal 24 Januari sampai 24 Februari.

##### ***C. Sumber Data***

Menurut sumbernya, data penelitian yaitu, data primer & data sekunder. Data primer atau bisa disebut juga data tangan pertama ialah data yang dihimpun langsung, dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau

pengambilan data langsung pada subjeknya sebagai informasi yang mau kita cari. Data primer ini di dapat melalui wawancara dengan Penjual dan Pembeli yang pernah terlibat dalam transaksi jual beli HP bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo.

Sedangkan Data sekunder atau data tangan kedua merupakan data yang di ambil dari pihak lain, tidak secara langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder, biasanya berupa dokumentasi. Data yang di gunakan ialah data yang di ambil dari buku-buku tentang etika bisnis Islam, Koran, jurnal, majalah, & sumber lainnya yang berkenaan dengan materi penelitian ini.

#### ***D. Teknik Pengumpulan Data***

##### **1. Metode Observasi (Pengamatan)**

Metode observasi adalah deskripsi kerja lapangan, perilaku, percakapan, kegiatan, proses dari masyarakat, atau aspek lain dari pengalaman manusia yang dapat diamati. Data terdiri dari catatan lapangan: deskripsi rinci, termasuk konteks di mana pengamatan dilakukan.<sup>33</sup> Observasi yang peneliti lakukan adalah observasi partisipasi pasif, artinya peneliti datang ke lokasi penelitian, tetapi tidak ikut terlibat dalam aktivitas (jual beli) yang dilakukan oleh objek yang diamati.<sup>34</sup> Observasi dilakukan dengan mencatat kejadian-kejadian yang terkait dengan transaksi jual beli HP bekas di toko/konter yang berada di lingkup Kecamatan Wara Kota Palopo

---

<sup>33</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2012), h. 65.

<sup>34</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, Cet.19, 2014), h. 227

## 2. Wawancara (*interview*)

Wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan sumber informasi atau orang diwawancarai (*interviewee*) melalui komunikasi langsung.<sup>35</sup> jenis wawancara yang akan penulis gunakan yaitu wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur (*structured interview*) digunakan sebagai teknik pengumpulan data bila peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu, dalam melakukan wawancara pewawancara telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Wawancara terstruktur ini, setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data mencatatnya. Dengan wawancara terstruktur ini pula, peneliti dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data. Tentunya, pengumpul data tersebut harus diberi *training* agar mempunyai kemampuan yang sama.<sup>36</sup>

Sedangkan sumber informasi (*interviewee*) yang akan penulis wawancarai di antaranya: (1) Penjual HP bekas dalam hal ini pemilik toko/counter. (2) Konsumen Toko/counter yang pernah terlibat dalam transaksi Jual beli HP bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen ini bisa berbentuk tulisan, gambar, misalnya foto, sketsa dan lain-lain. Metode ini

---

<sup>35</sup>A.Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), h. 372.

<sup>36</sup>Sugiono, *“Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D”* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 412



digunakan peneliti dengan cara melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek, dengan maksud untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan<sup>37</sup>

#### ***E. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data***

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian disusun ke dalam pola, memilih mana data yang dianggap penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>38</sup>

Data yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data mentah yang dianalisis secara seksama sehingga data-data tersebut dapat diangkat ke dalam sebuah pembahasan ilmiah yang dapat dipertanggung jawabkan keabsahannya.

Setelah penulis mengumpulkan data, baik diperoleh melalui penelitian pustaka maupun penelitian secara langsung. Dalam penelitian kualitatif ini, dilakukan sejak sebelum dan setelah selesai di lapangan. Kemudian diolah dan di analisis dengan tujuan untuk meringkas atau menyederhanakan data agar lebih spesifik, sehingga permasalahan yang ada dapat dipecahkan. Data ini menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif, serta diolah dengan kata-kata dan argument-argumen yang sesuai dengan apa adanya.

---

<sup>37</sup> Sugiyono, *Metode penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 124.

<sup>38</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016). h. 402.

Adapun teknik-teknik dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

### 1. Mengumpulkan Data

Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis secara kualitatif Deskriptif, yaitu data yang berbentuk informasi baik itu lisan maupun tulisan yang sifatnya bukan angka. Kemudian data di kelompokkan agar dapat dibedakan mana data yang di butuhkan dan mana data yang tidak di butuhkan. Setelah data di kelompokkan, selanjutnya penulis menjabarkan dalam bentuk teks agar lebih di mengerti.

### 2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses penelitian dengan melakukan pemilihan dan pemusatan perhatian untuk penyederhana, abstraksi dan transformasi dari data kasar yang diperoleh. Mereduksi data yang berarti membuat rangkuman, memilih hal-hal pokok yang penting, mencari tema dan pola dan membuang data yang dianggap tidak penting. Adapun langkah-langkah dalam mereduksi data sebagai berikut:<sup>39</sup>

- a. Memilih data yang dianggap penting
- b. Membuat kategori data
- c. Mengelompokkan data dalam setiap kategori

Setelah data direduksi langkah selanjutnya adalah penyajian data ( display data). Dalam proses penyajian data yang telah direduksi, kemudian data di arahkan agar terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan diarahkan agar akan semakin mudah untuk dipahami.

---

<sup>39</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 92.

### 3. Penyajian data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Jika dalam penelitian kuantitatif, penyajian datanya dalam bentuk tabel, grafik, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data akan terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin mudah dipahami.<sup>40</sup> Sedangkan dalam penelitian kualitatif penyajian datanya berbentuk cerita.

### 4. Menarik kesimpulan

Langkah akhir adalah menarik kesimpulan. Menarik kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan sehingga data-data yang ada teruji validitasnya dan berdasarkan rumusan masalah.

---

<sup>40</sup> Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 95.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### ***1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian***

###### **a. Letak Geografi Kota Palopo**

Kota palopo secara geografis terletak antara 2°53' 15" – 3°04'08" Lintang selatan dan 120°03'10" - 120°14'34" Bujur Timur. Kota Palopo yang merupakan daerah otonomi kedua terakhir dari empat daerah otonom di Tanah Luwu, dimana di sebelah utara perbatasan dengan Kecamatan Walenrang Kabupaten Luwu, di sebelah Timur dengan Teluk Bone, di sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Bua Kabupaten Luwu sedangkan di sebelah Barat dengan kecamatan Tondon Nanggala Kabupaten Tana Toraja.

Luas wilayah administrasi Kota Palopo sekitar 247,52 kilometer persegi atau sama dengan 0,39 persen dari luas wilayah Provinsi Sulawesi Selatan. Secara administratif Kota Palopo terbagi menjadi 9 kecamatan dan 48. Sebagian besar wilayah Provinsi Sulawesi Selatan. Secara administratif Kota Palopo terbagi menjadi 9 kecamatan dan 48 kelurahan. Sebagian besar wilayah Kota Palopo merupakan dataran rendah, sesuai dengan keberadaannya sebagai daerah yang terletak di pesisir pantai. Dari luas Kota Palopo sekitar 62,00 persen dataran rendah dengan ketinggian 0-500 meter dari permukaan laut, 24,00 persen terletak

pada ketinggian 501-1000 meter dan sekitar 14,00 persen terletak diatas ketinggian lebih dari 1000 meter.<sup>41</sup>

Adapun Luas wilayah Kecamatan Wara adalah 11,49 km<sup>2</sup> dimana seluruhnya terletak di daerah dataran rendah dan bukan pesisir, Secara Administrative Kecamatan Wara terbagi menjadi 6 kelurahan dengan jumlah RW/RT sebanyak 42 RW dan 120 RT di antaranya Tompotikka, Boting, Ammasangan, Lagaligo, Dangerakko, Pajalesang<sup>42</sup>

## 2. Gambaran Umum Informan

| No | Nama Konter       | Pemilik/Karyawan | Jenis Kelamin | Pendidikan Terakhir |
|----|-------------------|------------------|---------------|---------------------|
| 1  | H-T Phone Cell    | Hasan Tono       | Laki-laki     | SMA                 |
| 2  | Labora Mediatec   | Ahmad            | Laki-laki     | S1                  |
| 3  | AW Phone Cell     | Andri Iksan      | Laki-laki     | S1                  |
| 4  | Enjelia Cell      | Jurais           | Laki-laki     | SMA                 |
| 5  | Aufa Cell         | Monika           | Perempuan     | SMA                 |
| 6  | Galeri Phone Cell | Wahyudi          | Laki-laki     | SMA                 |
| 7  | Pluto             | Indra            | Laki-laki     | SMA                 |
| 8  | W-I Cell          | Gunawan          | Laki-laki     | SMA                 |
| 9  | Aulia Cell        | Randi            | Laki-laki     | SMA                 |
| 10 | BTR Phone Cell    | Iwan             | Laki-laki     | SMA                 |

---

<sup>41</sup>Erwin, *Implementasi Financial Inclusion (Inklusi Keuangan) Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Dengan Kearifan Lokal Sebagai Variable Moderatin*, Dalam Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo 2018, h.48

<sup>42</sup>Sumber: *Data Primer*, Kantor Kecamatan Wara Kota Palopo, 2018

## **B. Pembahasan**

### **1. *Praktik Transaksi Jual Beli HP bekas di Kecamatan Wara***

Pelaksanaan jual beli dalam hal membuat akad ada yang sudah sah dan ada yang belum memenuhi syarat, sehingga menjadi rusak. Akad yang sah adalah yang memenuhi semua rukun dan syarat akad, sedangkan akad yang tidak sah adalah akad yang tidak memenuhi semua syarat dan rukun yang terkandung dalam akad tersebut.<sup>43</sup>

Adapun hal-hal yang harus terpenuhi dalam jual beli, yaitu rukun dan syarat sah jual beli. antara lain:

#### **1. Akad**

Cara pelaksanaan akad jual beli pada transaksi jual beli HP bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo tidak jauh berbeda dengan pelaksanaan jual beli pada umumnya. Akad dilakukan dalam bentuk lisan baik itu mengenai harga maupun persyaratan-persyaratannya, setelah itu baru kemudian di lanjutkan dengan bentuk tulisan yang berupa nota.

Hal ini menunjukkan adanya kerelaan dari kedua belah pihak dalam pelaksanaan jual beli. Jika dilihat dari sisi akad, pelaksanaan jual beli pada Konter-konter HP bekas di sekitar wilayah Kecamatan Wara telah memenuhi rukun dan syaratnya.

#### **1. Orang-orang yang berakad**

Syarat orang-orang yang berakad, ada beberapa perbedaan didalamnya.

Namun secara umum syarat orang-orang yang berakad sebagai berikut:

---

<sup>43</sup> Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia 2001), h. 76.

- a. Dewasa, tidak sah jika dilaksanakan oleh anak kecil,
- b. Memiliki kecakapan
- c. Tidak gila,
- d. Tidak dalam paksaan, ada unsur kerelaan.

Dalam melakukan akad, pada transaksi jual beli HP bekas di konter-konter di wilayah sekitar Kecamatan Wara telah menerapkan standart umur orang yang melakukan akad, yaitu telah memiliki KTP atau usia telah mencapai 21 tahun, bisa dikatakan dilakukan oleh orang dewasa, tidak gila, dan tidak dalam paksaan. Maka dari itu syarat orang-orang berakad telah terpenuhi.

## 2. Objek akad

Objek akad harus memenuhi syarat antara lain:

- a. harus suci, tidak sah barang najis menjadi *mabi* " ataupun *tsaman*,
- b. harus bisa dimanfaatkan menurut *syara* " ,
- c. barang yang diperjual belikan harus dimiliki oleh penjual pada saat akad berlangsung,
- d. barang yang dijual harus mampu diserahkan penjual kepada pembeli.<sup>44</sup>

Pelaksanaan jual beli HP bekas di konter-konter di wilayah sekitar Kecamatan Wara dilihat dari syarat yang pertama bahwa harus suci, barangnya suci, telah jelas kemanfaatannya untuk alat komunikasi, dimiliki dan bisa diserahkan oleh penjual kepada pembeli. Oleh karena itu, dari segi objek akad telah memenuhi syarat.

Dalam terpenuhinya rukun dan syarat jual beli HP bekas di konter-konter di

---

<sup>44</sup>Asmaji Muchtar, *Dialog Lintas Agama*, (Jakarta: Amzah, 2015), h. 407.

wilayah sekitar Kecamatan Wara tidak terjadi penyelewengan. Namun, ada beberapa indikasi Garar dalam pelaksanaan jual beli HP bekas, hal ini terlihat dari kurangnya pengetahuan pembeli terhadap barang dan penjual terkadang tidak menyebutkan/menjelaskan kondisi barang dan pembeli tidak tahu kondisi barang yang sebenarnya, pembeli hanya tahu barang yang akan dibelinya merupakan barang bekas dan tergiur dengan harga yang relatif murah. Maka, bisa dikatakan jual beli tersebut Garar, jika hal itu terjadi.

Secara umum ruang cakupan Garar ini sangat luas, meliputi sebagai berikut<sup>45</sup>:

- a. Ketidakmampuan penjual untuk menyerahkan objek akad pada waktu terjadi akad, baik objek akad itu sudah ada atau belum ketika akad berlangsung, seperti menjual janin dalam kandungan induknya.
- b. Menjual barang yang tidak berada di bawah kekuasaannya seperti menjual barang kepada orang lain sementara barang yang dijual belum diterima dan masih berada di penjual sebelumnya. hal ini tidak dibenarkan karena boleh jadi barang itu mengalami perubahan atau kerusakan.
- c. tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual. barang dagangan dan pembayarannya kabur (tidak jelas).
- d. Tidak adanya kepastian tentang sifat tertentu dari benda yang dijual .
- e. Tidak tegas jumlah harganya.
- f. tidak tegas waktu penyerahan barangnya.

---

<sup>45</sup>Havis Aravik, "*Ekonomi Islam*" (Malang: Empat Dua, 2016), h. 80-81



- g. tidak adanya ketegasan bentuk transaksinya.
- h. tidak adanya kepastian objek, seperti adanya dua objek yang dijual dengan kualitas berbeda dengan harga sama dalam transaksi. Penjual tidak tegas objek yang akan dijual.
- i. Kondisi objek tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.

Dari cakupan Garar di atas jual beli HP bekas termasuk dalam poin ke-i. Ini dikarenakan kualitas dari barang tersebut tidak bisa dijamin, seperti yang diungkapkan Muhammad Habil:

“Kualitas HP yang saya beli sangat rentan sekali, itu terlihat ketika terjadi kerusakan pada HP saya padahal baru 1 bulan pemakaian dan tidak pernah jatuh, tapi tiba-tiba layar HP mati sebelah, tidak bisa disentuh. Dan saat melakukan perbaikan dengan menggunakan garansi yang diberikan, saya dikenakan biaya sebesar Rp 500.000,-”<sup>46</sup>

Terlihat dari pendapat di atas bahwa kualitas dari HP bekas tersebut tidak terjamin kesesuaian dengan yang ditentukan dalam transaksi. Hal ini difaktori pula dengan tidak adanya kecakapan konsumen terhadap barang, sehingga tidak ada pula pengetahuan tentang resiko barang yang akan dibeli mengakibatkan salah satu pihak akan merasa dirugikan, jika hal ini terjadi.

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan jual beli HP bekas di konter-konter di wilayah sekitar Kecamatan Wara termasuk dalam jenis jual beli yang sah. Namun mengandung unsur garar, karena dalam pelaksanaannya, kondisi *plus minus* barang tidak sepenuhnya dijelaskan

Cacat dalam hal ini, dikarenakan HP bekas telah mengalami pembaharuan

---

<sup>46</sup>Muhammad Habil, *Wawancara*, Palopo, 25 Januari 2019

dari kerusakan yang tidak dilakukan oleh pihak konter. Dalam kondisi ini, keadaan barang bukan lagi merupakan barang Asli dari sisi komponen-komponen didalamnya. Ketika konsumen akan membeli HP bekas, namun HP yang dibelinya adalah sebenarnya HP bekas hasil *refurbished* hal ini merupakan salah satu cacat dalam jual beli. Menurut penulis berdasarkan hadist di atas, bahwa kondisi barang seperti ini harus tetap dijelaskan dengan tidak melebih-lebihkan kondisi barangnya sendiri agar terciptanya jual beli yang sesuai syariat dan bisa menerapkan hakikat jual beli sebagai sarana tolong-menolong.

Berkaitan dengan hal ini dalam hukum positif yang dimiliki oleh negara kita juga telah jelas, penjual harus menjelaskan kondisi barang dengan jelas dan jujur, tidak diperbolehkannya jual beli yang mengandung unsur kecurangan. Seperti yang terdapat pada Pasal 7 point b UUPK, kewajiban pelaku usaha adalah “*Memberi informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.*”<sup>47</sup> Maka dari itu, tidak hanya dalam hukum Islam saja pelaksanaan jual beli seperti ini dilarang, namun juga dalam hukum positif.

## ***2. Pemahaman Etika Bisnis Islam Pada Transaksi Jual Beli HP bekas di Kecamatan Wara***

Perdagangan mempunyai peranan yang penting dalam memperoleh harta. Perdagangan jelas lebih baik dari pada pertanian dan pekerjaan lainnya. seperti diketahui bahwa sejarah menyaksikan bagaimana masyarakat memperoleh kemakmuran dan bagaimana bangsa-bangsa mendapatkan keberuntungan serta

---

<sup>47</sup>Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo, *Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), Cet.9, h. 51-52.

kebesaran melalui perdagangan.<sup>48</sup> Islam mengakui peranan perdagangan untuk mendapatkan keberuntungan dan kebesaran. Namun Islam membatasi cara mendapatkan keuntungan dan kebesaran tersebut dengan tidak melakukan kezaliman terhadap sesama terutama dalam berbisnis yang harus dilakukan dengan suka sama suka sebagai mana firman Allah, QS an-Nisa/4:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu”.<sup>49</sup>

Ayat ini menjelaskan bahwa orang yang beriman dilarang untuk memakan harta dengan cara yang batil, melainkan dalam proses jual beli transaksi yang dilakukan harus sama-sama suka atau saling ridha, dan salah satu kondisi yang harus dihilangkan dalam menciptakan sikap saling ridha adalah terbebasnya transaksi jual beli dari proses penipuan.

Selanjutnya etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli HP bekas sangat penting untuk dipahami dan diterapkan khususnya oleh para konter-konter yang ada di Kecamatan Wara Kota Palopo, karena berbisnis tanpa etika dapat merugikan pembeli dan penjual, begitu juga sebaliknya dengan memahami dan

---

<sup>48</sup>Muhammad Syarif Chaudry, “Sistem Ekonomi Islam, Prinsip Dasar” (Jakarta: Kencana Paramedia Group, 2014) Cet. ke 2, h. 116

<sup>49</sup>Kementerian Agama RI, Laznah Pentashihan Mushaf Alquran. Alquran Terjemah, Tajwid, dan tafsir Per Kata, Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir, Jalalain, Ath-Thabari, al-Qurthubi, Riyadus Shalihin, Bulughul Maram, dan Asbabun Nuzul, 2010) h. 83

menerapkan etika bisnis dalam berbisnis bisa jadi akan membawa pelaku bisnisnya meraup keuntungan yang lebih besar dan mendapat kesuksesan dalam berbisnis.

Penelitian ini mengindikasikan bahwa etika bisnis Islam membawa keuntungan serta adanya peluang untuk terimplementasinya etika bisnis dalam transaksi jual beli HP bekas sebab mayoritas informan beranggapan bahwa etika bisnis islam membawa keuntungan dan sangat penting untuk mengetahui dan memahami etika dalam berbisnis khususnya etika bisnis seperti yang contohkan oleh Rasulullah Saw.

Hal ini seperti terungkap dari hasil wawancara peneliti dengan salah satu Pihak konter yaitu Hasan Tono dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Dalam berbisnis, saya harus paham etika bisnis seperti yang di contohkan oleh Nabi Muhammad Saw,. Karena itu sangat penting. Bukan hanya saya seharusnya semua penjual dan pembeli setidaknya harus paham tentang hal itu. Dengan begitu kita sebagai penjual disukai pembeli dan otomatis banyak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan. Dan sebaliknya jika mereka tidak paham tentang etika dalam berbisnis, akibatnya biasanya terjadi perlakuan yang tidak baik.”<sup>50</sup>

Hal ini telah di sadari oleh pihak konter yang berada di Kecamatan Wara Kota Palopo bahwa aktifitas bisnis bukan hanya sekedar mencari keuntungan semata tatapi merupakan bagian dari ibadah jika dilaksanakan dengan penuh keyakinan dan dengan senantiasa mengharap ridha Allah swt., dalam hal ini Wahyudi seperti terungkap dari hasil keterangan wawancara peneliti mengatakan bahwa:

---

<sup>50</sup>Hasan Tono, *Wawancara*, Palopo, 25 Januari 2019

“Saya percaya bahwa Semua pekerjaan jika kita lakukan dengan baik, pasti bernilai ibadah dan akan mendapatkan pahala, oleh sebab itu saya selalu berusaha berlaku baik, ramah, murah senyum dan memberikan pelayanan yang terbaik terhadap setiap pelanggan atau calon pembeli dengan harapan agar mereka merasa nyaman dan puas atas pelayanan yang saya berikan”.<sup>51</sup>

Berikut hal senada juga diungkapkan oleh Indra terkait dengan bisnis bernilai ibadah dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Saya memahami didalam berbisnis bukan hanya sekedar keuntungan harta semata yang saya cari tetapi juga keuntungan akhirat. Jadi kita berbisnis tergantung saja pada niat, jika niat berbisnis karena Allah sudah pasti bernilai ibadah dan mendapatkan pahala, pasti kita tidak mungkin melakukan perbuatan yang tidak dibenarkan tetapi jika niat kita berbisnis bukan karena Allah, biasanya keuntungan yang kita dapatkan itu tidak berkah.”<sup>52</sup>

Berdasarkan dari keterangan di atas dapat dipahami bahwa segala sesuatu yang kita lakukan bernilai ibadah apabila dilakukan dengan ikhlas dan niat karena Allah swt., sebagaimana ditegaskan dalam sebuah hadis bahwa:

“Sesungguhnya amal itu berdasarkan niat, dan sesungguhnya bagi setiap manusia pahala menurut apa yang diniatkannya”<sup>53</sup>

Dengan demikian niatkanlah bahwa proses jual beli ini adalah ibadah dengan senantiasa memberi kemudahan kepada para pembeli yang membutuhkan barang. Namun disisi lain terdapat beberapa informan kurang mengerti terkait dengan kegiatan bisnis adalah ibadah, sehingga menganggap kegiatan bisnis bukan bagian dari ibadah melainkan hanya bagian dari kegiatan duniawi saja dan merupakan pekerjaan dan rutinitas harian untuk mencari uang dalam rangka untuk memenuhi segala kebutuhan hidup sebagai manusia. Sebagaimana di ungkapkan oleh salah seorang informan, yaitu Gunawan dalam keterangan hasil

---

<sup>51</sup>Wahyudi, *Wawancara*, Palopo, 25 Januari 2019

<sup>52</sup>Indra, *Wawancara*, Palopo, 26 Januari 2019

<sup>53</sup>Fadhli Bahri, “*Ensiklopedi Muslim*” (Jakarta: Darul Falah, 2016) Cet. 21, h. 156

wawancara peneliti mengantakan bahwa:

“Saya kurang tau tentang hal itu, maklumlah’ saya hanya tamatan SMA saja jadi yang saya ketahui ibadah adalah sholat, puasa, zakat dan haji dan segala yang wajib ibadah. Saya hanya melaksanakan tugas saya sebagai Karyawan di konter ini agar saya bisa mendapatkan untung, kemudian dapat memenuhi segala kebutuhan hidup dalam kehidupan sehari-hari.”<sup>54</sup>

Keterangan hasil wawancara di atas menggambarkan bahwa masih ada informan yang pengetahuan muamalahnya masih rendah sehingga ibadah menurutnya sangat sempit yaitu ibadah baginya hanya yang berkaitan dengan ibadah ritual yang secara umum merupakan suatu kewajiban bagi umat Islam. Hal ini menurut peneliti disebabkan karena rendahnya pendidikan dan minimnya pengetahuan yang mereka miliki tentang agama.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah diperoleh dilapangan yang telah dipaparkan dan dijelaskan yang berkaitan dengan pemahaman etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah, pada beberapa pihak konter yang berada di Kecamatan Wara Kota Palopo.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa hampir semua pihak konter yang berada di Kec.Wara Kota Palopo telah mengetahui dan memahami etika bisnis dalam jual beli HP bekas. Meskipun secara teori masih terdapat pihak konter yang kurang memahami etika bisnis, karena rendahnya pendidikan dan minimnya pengetahuan yang mereka miliki tentang agama. Namun secara praktek mereka telah memahami etika bisnis Islam seperti yang di contohkan oleh Rasulullah saw., bardasarkan dari pengalaman dan kebiasaan mereka dalam jual beli. Serta pengalaman yang didapatkan dari orang tua, kerabat, saudara dan teman yang menekuni pekerjaan sebagai seorang pebisnis HP bekas dan telah

---

<sup>54</sup>Gunawan, *Wawancara*, Palopo, 26 Januari 2019

lama berkecimpung dalam dunia bisnis.

### ***3. Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Transaksi Jual Beli HP bekas di Kecamatan Wara***

Sejarah telah mencatat pengalaman pertama kali Muhammad sebagai seorang pedagang, pada waktu itu Muhammad baru berusia 12 tahun dan melakukan perjalanan dagangnya yang pertama ke Syiria bersama pamannya yaitu Abu Thalib Ibn Abdul Muthalib, untuk selanjutnya Muhammad tumbuh dewasa dan mendapat pelajaran banyak tentang bisnis perdagangan dibawah asuhan pamannya.<sup>55</sup> Afzalurrahman dalam bukunya “Muhammad sebagai seorang pedagang”. Menyebutkan Nabi Muhammad Saw., memulai karirnya sebagai seorang pedagang sejak umur 18-30 tahun. Setelah sebelumnya sempat menjadi seorang pengembala. Pada usia tersebut Nabi Saw suka membeli barang-barang dari Pasar dan kemudian menjualnya, selanjutnya setelah beberapa lama beliau dipercaya oleh para pemilik modal untuk menjalankan modalnya karena kecerdasan dan kejujurannya.

Nabi Muhammad sempat melakukan perjalanan ke beberapa negara tetangga, seperti Syria, Yaman, Bahrain dan pusat-pusat kota perdagangan lainnya, sampai berulang hingga lima kali, perjalanannya yang paling dikenal adalah pada saat ke Yaman, ketika nabi mendapatkan keuntungan dua kalilipat dari bisnis yang dijalankannya bersama mitra Siti Khadijah.

Muhammad telah melakukan taransaksi perdagangannya secara jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanngannnya mengeluh dan kecewa, ia selalu

---

<sup>55</sup>Afzalurrahman, *Muhammad sebagai seorang pedagang* (Cet, ke IV. Jakarta: Yayasan Swarna Bhumy, 2009), h. 6

menepati janji dan mengantarkan barang dagangannya sesuai dengan standar kualitas dengan baik. Lebih dari itu Muhammad juga meletakkan prinsip-prinsip dasar dalam melakukan transaksi dagang secara adil. Kejujuran dan keterbukaan Muhammad dalam melakukan transaksi perdagangan merupakan teladan abadi bagi para pengusaha generasi.

Empat pilar sifat atau *attitude* yang kemudian berkembang menjadi sistem bisnis yaitu Sidik, Amanah, Fatanah, dan Tablig telah menjadi pedoman bagi kesuksesan bisnis sepanjang masa. Sidik membentuk perilaku untuk tidak berbuat curang, menjual barang dengan menyatakan realitas barang dagangan, tidak mengurangi takarung atau timbangan. Menjelaskan spesifikasi dalam bisnis modern dengan menyatakan spesifikasi produk, kadaluwarsa dan juga komposisi. Produk yang memiliki komponen Sidik memiliki umur panjang dan dicari oleh konsumen. Hal inilah yang akan melahirkan konsumen yang puas dan menjadi pelanggan tetap.

Selanjutnya konsep dagang yang diajarkan Muhammad ialah apa yang disebut dengan *value driven* (menjaga, mempertahankan, menarik nilai-nilai dari pelanggan). *Value driven* juga erat hubungannya dengan apa yang disebut *relationship marketing*, yaitu berusaha menjalin hubungan antara pedagang, produsen dengan pelanggan. Pada permulaan barang di pasarkan, maka semua anggota masyarakat adalah calon potensial untuk membeli. Sebagai pedagang diajarkan menjaga reputasi sebagai orang yang dipercaya oleh mitra bisnis maupun oleh para konsumen. Kepercayaan dan kejujuran adalah modal hidup yang akan membawa keberhasilan untuk masa yang akan datang. Rasulullah Saw



selalu memperhatikan bagaimana seorang pedagang menjaga hubungannya dengan konsumen dengan tidak pernah bertengkar dengan pelanggannya dan semua orang yang berhubungan dengan Rasulullah Saw selalu merasa senang, puas, yakin dan percaya dengan sikap kejujuran Rasulullah Saw.

Dalam sejarah tercatat bahwa modal dasar perdagangan atau berbisnis yang dijalankan Nabi Muhammad Saw, adalah kejujuran dan kepercayaan, sehingga rasa simpati konsumen kepada beliau semakin meningkat hal ini tercermin dari keuntungan yang dicapai dalam masa yang relatif singkat tanpa harus menghindari etika bisnis yang berlaku dalam tradisi masyarakat arab yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip Islam.<sup>56</sup> Pada umumnya ada empat hal yang menjadi kunci sukses Nabi Muhammad Saw., sebagai seorang pedagang yaitu: sifat sidik, tablig, amanah, dan fatanah.<sup>57</sup> Keempat sifat tersebut merupakan sikap yang sangat penting dan menonjol dari nabi Muhammad saw., dan sangat dikenal dikalangan ulama. namun masih jarang di implementasikan khususnya dalam dunia bisnis. Oleh karena itu peneliti mencoba menelusuri sejauh mana penerapan etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw dalam berdagang terhadap para penjual yang berkecimpung dibidang jual beli HP bekas, apakah sifat-sifat tersebut diterapkan atau tidak,

Selanjutnya dapat dilihat berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti peroleh dilapangan, dengan tehknik observasi dan wawancara kepada para pemilik konter atau karyawan konter tersebut dan juga beberapa pembeli terkait

---

<sup>56</sup>Syahrudin, *Komunikasi Bisnis Yang Islami Salah Satu Wujud Nyata Kepedulian Sosial* (Cet, I. Makassar: Alauddin University press, 2011) h. 88

<sup>57</sup>Faisal Badroen, Dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Cet, ke 3. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) h. 135

dengan etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw., dalam berdagang apakah sifat-sifat tersebut diterapkan atau tidak, oleh para penjual yang berkecimpung dibidang jual beli HP bekas khususnya di lingkup wilayah Kecamatan Wara Kota Palopo, Adapun penjelasan masing-masing indikator sifat-sifat tersebut adalah sebagai berikut :

#### 1. Sidik

Jujur adalah merupakan sikap yang sangat urgen dalam hal bisnis, dan merupakan sikap yang mendasar dan harus ada dalam kegiatan bisnis. Sikap jujur berarti selalu melandaskan ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada kontradiktif dan pertentangan yang disengaja antara ucapan dan perbuatan. Untuk menerapkan kejujuran dalam dunia bisnis, maka Rasulullah menetapkan adanya hak memilih antara penjual dan pembeli, untuk melanjutkan atau membatalkan suatu transaksi bisnis

Seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi, di era modern seperti saat ini, maka berkembang pulalah model penjualan dan pembelian barang oleh pedagang yaitu dengan mempromosikan barang melalui media online dan tidak menutup kemungkinan terjadi tipu menipu atau tindakan curang oleh karenanya sangat penting adanya prinsip kejujuran dalam berbisnis kapan dan dimanapun kita berada.<sup>58</sup>

Sifat Jujur merupakan sikap yang muncul dari dalam hati, karena kejujuran merupakan sikap yang baik terutama bagi pelaku bisnis dan pada hakikatnya, semua benci dengan kebohongan dan kepalsuan, hanya akal yang kotor dan logika

---

<sup>58</sup>A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis*, (Cet, I. Makassar: Alauddin University Press, 2011) h. 197.

yang tidak normal yang menyenangkan kebohongan dan kepalsuan yang pada umumnya mendatangkan kerugian dalam bisnis, baik kerugian hati nurani maupun kerugian fisik, untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Lawan dari sifat jujur adalah menipu (curang) yaitu menonjolkan barang tetapi menyembunyikan cacatnya, hal semacam ini sering terjadi pada pihak konter yang biasa menawarkan HP bekasnya kepada pembeli agar terkesan bagus padahal terdapat cacat padanya.

Hal tersebut di atas diperkuat oleh salah-satu pemilik Konter HP bekas. Sebagaimana Ahmad dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Dalam hal proses pengecekan barang, akan lebih baik dan memuaskan pembeli serta harus memperlihatkan secara utuh barang yang dia akan beli untuk memastikan seluruh lecet-lecet HP tersebut terlihat oleh pembeli, bagi saya ini sangat penting dalam memuaskan pembeli agar mereka tetap menjadikan kita sebagai langganan tempat dia membeli.”<sup>59</sup>

Hal senada diungkapkan pula oleh Pemilik Konter Lain yaitu Wahyudi, Iwan dan Ivan dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

“Iya, saya memperlihatkan semua komponen-komponen dan kelengkapan-kelengkapan HP tersebut dan pembeli juga berhak memegang sembari mengecek seluruh bagian dan fungsi HP yang akan dia beli”<sup>60</sup>

Selanjutnya Gunawan selaku pembeli membenarkan dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Satu memang kepuasan tersendiri bagi kita selaku pembeli, dan merasa tidak dibodoh-bodohi oleh penjual, bilamana mereka transparan memperlihatkan

---

<sup>59</sup>Ahmad, *Wawancara*, Palopo, 26 Januari 2019

<sup>60</sup>Wahyudi, Iwan, Ivan, *Wawancara*, Palopo, 26 Januari 2019

cara-cara mereka menjual termaksudmi tadi itu, memberikan kepada kami keluasan untuk mengecek sepenuhnya sampai kami yakin dengan HP tersebut.”<sup>61</sup>

Begitu pula Agil pembeli yang loyal dalam membeli HP bekas dalam kesempatan wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

“Iya, pada kondisi tertentu memang ketika kita mau membeli HP dan diperlukan untuk di cekkan atau diperiksakan oleh pihak konter langsung saja memperlihatkan proses pengecekan HP bahkan sampai dibuka seluruh bagian-bagian HP yang mau saya beli. Tetapi tidak semua barang yang kita beli mesti kita cek, karena kadang ada memang HP bekas yang dijual masih dalam kondisi segel pabrik dan seringkali saya tinggal lihat saja segelnya, kalau segel tersebut masih utuh, saya tinggal bayar saja dan kita percaya saja.”<sup>62</sup>

Selanjutnya berdasarkan prinsipnya para pihak konter HP bekas harus menjunjung tinggi nilai kejujuran, maka wajib bagi mereka menjelaskan apa kekurangan dari barang yang dijualnya, agar pembeli tidak kecewa atau sakit hati setelah membeli barang yang dijual.<sup>63</sup> Dalam hal ini peneliti juga menemukan ada beberapa pihak konter yang tidak menjelaskan kekurangan HP bekas tersebut kepada pembeli sebagaimana ungkapan yang sama oleh Jurais. Dan Randi dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Kalau berbicara masalah kekurangan tentu kita sebagai penjual sudah tau bagaimana kondisinya, cuman kita harus pintar-pintar mengatur dan menggunakan cara-cara yang halus disertai alasan yang masuk akal ketika proses pengecekan HP dan pembeli melihat sesuatu yang bermasalah pada HP tersebut. karena kalau kita tidak begitu mungkin banyakmi yang tidak laku.”<sup>64</sup>

Jika terjadi hal demikian maka pembeli mempunyai hak khiyar yaitu hak mengembalikan barang yang telah dibeli itu dan meminta ganti rugi, atau

---

<sup>61</sup>Gunawan, *Wawancara*, Palopo, 27 Januari 2019

<sup>62</sup>Agil, *Wawancara*, Palopo, 28 Januari 2019

<sup>63</sup>Buchari Alma, *Dasar-dasar Etika Bisnis Islam*, (Cet, ke III. Bandung: Alfabeta, 2003) h.142

<sup>64</sup>Jurais, Randi, *Wawancara*, Palopo, 28 Januari 2019

meminta ganti barang lain yang lebih baik sebagaimana diungkapkan oleh Hasan Tono selaku pemilik konter berkenaan mengganti HP bekas yang cacat tersebut mengatakan bahwa:

“Seumpama ada, dan jelas HP tersebut berasal dari sini dan berasal dari pelanggan kemudian barang itu cacat dan barang tersebut tidak diketahui sebelumnya dan tidak disengaja, tentu saja akan saya ganti dengan HP lain karena kita tidak mau rugi dan kehilangan pelanggan.”<sup>65</sup>

Tawakkal selaku pembeli dalam keterangan hasil wawancara peneliti membenarkan bahwa:

“Iya, kadang-kadang saya mendapatkan pihak konter yang tidak jujur, mereka tidak menjelaskan kekurangan dari HP bekas yang dijualnya, misalnya saja waktu saya membeli HP bekas, saya percaya saja dan membelinya tanpa memeriksa secara detail terlebih dahulu, dan ternyata setelah beberapa hari pemakaian HP tersebut sudah muncul beberapa gangguan-gangguan pada HP tersebut yang menandakan bahwa HP tersebut bermasalah, tetapi saya tidak mengembalikannya ataupun meminta ganti rugi HP tersebut masih bisa saya pakai komunikasi, dan seandainya HP tersebut sudah tidak bisa lagi di pakai, pasti saya akan memberitahukan dan mengembalikan HP tersebut kepada penjualnya. Saya sangat menyesalkan dengan pihak konter yang tidak jujur tersebut dan mungkin lain kali saya tidak akan membeli HP di tempat itu lagi.”<sup>66</sup>

Seperti yang kita ketahui bahwa perbuatan menyembunyikan cacat barang dengan sengaja termasuk kepada kecurangan dan penipuan. Selain dari pada itu sebagai pengelola bisnis sehari-hari, para penjual selalu dihadapkan pada tanggung jawab yang berat dan mereka dituntut untuk dapat melayani masyarakat dengan sebaik-baiknya, disisi lain mereka harus memperoleh keuntungan sesuai dengan harapan, mereka juga harus mampu mempertahankan usahanya di tengah banyaknya pesaing-pesaing bisnis sejenis, untuk senantiasa bersaing dengan para penjual HP bekas lainnya. Tentunya setiap pengusaha di tekankan untuk bersaing

---

<sup>65</sup>Hasan Tono, *Wawancara*, Palopo, 29 Januari 2019

<sup>66</sup>Tawakkal, *Wawancara*, Palopo, 30 Januari 2019

secara sehat dan normal dan terbuka bukan sebaliknya dan bermain curang dengan mematikan usaha lawan pesaing. Tidak sedikit pada saat ini banyak pengusaha yang mengeluh terkait dengan tidak *fair* nya atau tatakrama dalam berbisnis dengan adanya intervensi antar pengusaha yang memberi hidup pada satu pengusaha dan mematikan atau mempersempit gerak pengusaha lainnya, akibatnya rasa pesimis muncul dikalangan pengusaha untuk mengembangkan usahanya karena merasa kalah dengan tidak diberikannya peluang yang sama dalam meningkatkan keuntungan usahanya.

Dengan demikian, kita harus menyadari bahwa melaksanakan bisnis harus dengan etika, hal tersebut dapat kita mulai dari diri sendiri untuk selanjutnya dapat kita tanamkan didalam masyarakat. Dengan cara melakukan pendalaman tentang ajaran agama dan melakukan hubungan bisnis sesuai dengan etika bisnis yang tidak merugikan rekan bisnis, hendaknya didalam melakukan sesuatu selalu menuruti kata hati, kerana kata hati itu sangat sesuai dengan agama, sebab jika seseorang akan melakukan kejahatan kepada orang lain, maka hatinya akan berkata bahwa perbuatan itu tidak baik dan berdosa dengan demikian apabila ingin melakukan sesuatu yang dapat merugikan orang lain sebaiknya tanyakan terlebih dahulu kepada diri sendiri apakah kita merasa senang apabila orang lain berbuat demikian.

Selanjutnya benar atau lurus adalah ciri orang Mukmin, ciri para Nabi, tanpa kebenaran, agama tidak akan tegak dan tidak akan stabil karena sikap benar

adalah ruh keimanan.<sup>67</sup> Sebaliknya bohong dan berdusta dan ingkar adalah sikapnya orang yang munafik, meluasnya tindakan dusta dan batil didalam transaksi jual beli HP bekas yang ada saat ini seperti, berbohong atau melakukan sumpah palsu dalam proses transaksi HP dapat menimbulkan kezaliman.

Dalam hal ini Andri Iksan dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengantakan bahwa:

“Saya tidak pernah bersumpah dalam proses transaksi meskipun barang saya bagus dan berkuwalitas, apalagi yang namanya sumpah palsu, saya tidak berani, takut dosa atau kualat, apalagi sumpah atas nama Allah, dan hanya dengan tujuan agar HP saya laku, itu namanya menipu, cukup saya kasih tau tentang kelebihan dan kualitas barang yang saya punya, terserah mereka mau beli atau tidak.”<sup>68</sup>

Hal ini dibenarkan pula oleh Fardan selaku pembeli yang sempat peneliti wawancarai terkait dengan hal tersebut diatas mengatakan bahwa:

“Saya belum pernah mendapatkan konter-konter yang melakukan sumpah dengan nama Allah, tetapi entahlah’. Setahu saya seperti itu, memang terkadang ada pihak konter satu, dua yang mejelaskan HP bekas tersebut dengan bahasa dan rayuan yang berlebihan, tetapi menurut saya itu sah-sah saja, mungkin tujuannya untuk meyakinkan pembeli dan supaya Hpnya laku (*Soldout*).”<sup>69</sup>

Dusta dalam jual beli sangat dikecam, terlebih jika diiringi sumpah atas nama Allah. Inilah sumpah yang palsu dan berdosa, sekalipun sumpah yang dilakukan adalah benar namun rasanya kurang etis dilakukan dengan maksud agar orang percaya dan akhirnya barang dagannya laris, kendati demikian hal tersebut dilarang, selain dapat menghilangkan keberkahan dan keuntungan yang telah didapatkan

---

<sup>67</sup>Yusuf, Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, di terjemahkan oleh Zainal Arifin, Lc.(Cet. II, Jakarta: Gema Insani Press, 2014), h. 175

<sup>68</sup>Andri Iksan, *Wawancara*, Palopo, 30 Januari 2019

<sup>69</sup>Fardan, *Wawancara*, Palopo, 31 Januari 2019

Menurut syariat, banyak bersumpah dalam berdagang adalah makruh, karena perbuatan ini mengandung merendahkan nama Allah, juga dikhawatirkan dapat memjerumuskan seseorang kedalam dusta, terlebih lagi apabila seseorang melakukannya dengan berdusta.

Beginilah zaman sekarang, dengan teknologi yang begitu canggih sehingga dengan mudah para pelaku bisnis mempromosikan barang dagangannya melalui iklan, sosial media, facebook, whatshap, line dan media sosial lain sebagainya, sebagai sarana untuk mengiklankan dagangan dengan tujuan untuk mempengaruhi para konsumen dan pengaruhnya menurut hemat saya jauh lebih efektif dibandingkan dengan bersumpah ataupun sumpah palsu. Jika zaman dahulu sumpah sangat berpengaruh pada manusia karena kehidupan mereka masih didominasi oleh unsur agama dan kepercayaan, bahwa siapa saja yang didalam hatinya masih ada keimanan maka ia tidak akan melakukan sumpah palsu dengan nama Allah.<sup>70</sup>

Namun dimasa sekarang ini keyakinan dan kepercayaan itu agak sedikit terkikis oleh sumpah modern dan kecanggihan teknologi yang tanpa kontrol, buktinya banyaknya iklan-iklan promosi yang menggiurkan dengan berbagai sarana yang menarik dan bahasa yang memikat, disertai pula musik dan sedikit banyak gambar yang begitu menarik dan memukau namun pada kenyataannya tidak demikian, sehingga mempengaruhi pembeli untuk membeli barang tersebut yang pada kenyataannya sama sekali barang tersebut tidak dibutuhkannya, ataukah sebenarnya ia tidak sanggup membelinya namun tatap mamaksakan

---

<sup>70</sup>Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Norma dalam Perekonomian Islam*, diterjemahkan oleh Didin Hafidhuddin, Dkk, (Cet. Ke I, Jakarta: Robbani Press, 1997) h. 296



kehendaknya sekalipun dengan behutang dan kredit.<sup>71</sup> Memang pada dasarnya kecanggihan teknologi pada saat ini tidak dapat dibendung sehingga memberikan peluang dan kesempatan yang sama kepada siapa saja untuk memanfaatkannya karena pada hakekatnya teknologi hanyalah sebuah alat, dan alat tersebut beroperasi tergantung pada manusianya. Mengenai hal ini, Wahyudi mengatakan bahwa:

“Dalam hal jual beli HP bekas macam kita ini, terkadang kami juga mempromosikannya lewat media sosial untuk semacam kemudahan dalam berdagang lewat kecanggihan teknologi. Dan secara pribadi, saya mengakui bahwa dalam berdagang jika ingin menggunakan teknologi itu sangat dapat memberikan kemudahan. Namun itu, terkait dalam kepercayaan kita betul harus mampu bisa menerapkan sikap Rasulullah bagaimana penerpan sikap amanahnya, dan kepercayaan teknologi dalam mengaplikasikannya.”<sup>72</sup>

Dalam hal ini peneliti menyarankan agar tetap memanfaatkan teknologi dalam koridor yang positif dengan senantiasa memperbaiki keyakinan dan keimanan kita dengan senantiasa menyadari bahwa sikap kebenaran sangat diperlukan agar aktifitas jual beli HP bekas ini dapat diridhai serta apa yang kita lakukan senantiasa mendapat ganjaran pahala dari Allah swt.

Lanjut Wahyudi mengatakan:

Nah, betul itu, dek. Tergantung dari person masing-masing bagaimana mereka dalam penerapannya. Apakah mereka mau dapat untung banyak sedikit berkah atau untung sedikit tapi berkah. Dan yang lebih penting lagi, supaya bagaimana dapat untung banyak dan berkah.<sup>73</sup>

---

<sup>71</sup>Yusuf, Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, di terjemahkan oleh Zainal Arifin, Lc.(Cet. II, Jakarta: Gema Insani Press, 2014), h. 177

<sup>72</sup>Wahyudi, *Wawancara*, Palopo, 1 Februari 2019

<sup>73</sup>Wahyudi, *Wawancara*, Palopo, 1 Februari 2019

Sidik membentuk perilaku untuk tidak berbuat curang, menjual barang dengan menyatakan realitas barang, tidak menyembunyikan cacat barang. Menjelaskan spesifikasi secara rinci dalam karena dalam bisnis modern hal semacam ini memiliki umur panjang dan dicari oleh konsumen. Hal inilah yang akan melahirkan konsumen yang puas dan menjadi pelanggan tetap.

## 2. Amanah

Setelah jujur sikap amanah juga sangat dianjurkan dalam aktifitas bisnis, kejujuran dan amanah mempunyai hubungan yang sangat erat, karena jika seseorang telah dapat berlaku jujur pastilah orang tersebut amanah (terpercaya). Maksud amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak melebihi hak orang lain<sup>74</sup> Allah memerintahkan agar umat Islam menunaikan amanah kepada orang yang berhak menerimanya dan jika memutuskan sesuatu perkara hendaknya dengan adil.

Terkait dengan hal tersebut, dalam dunia perdagangan atau jual beli sangatlah penting dan dibutuhkan baik penjual maupun pembeli. Maksud sifat jujur dan amanah dalam berjual-beli adalah memberikan keterangan dan penjelasan tentang cacat atau kekurangan pada barang yang dijual jika memang ada cacat padanya.

Sebagaimana Andri Iksan dalam keterangan hasil wawancara kepada peneliti menerangkan bahwa:

“Kesuksesan dan keberuntungan penjual itu terletak pada bagaimana dia dalam menerapkan sikap amanah, sehingga pelanggan benar-benar mempercayainya. Jika barang tersebut memiliki cacat, kita harus jelaskan dimana

---

<sup>74</sup>Yusuf, Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, di terjemahkan oleh Zainal Arifin, Lc.(Cet. II, Jakarta: Gema Insani Press, 2014) h. 177

letak cacatnya dan kalau saya pribadi biasa kalau ada barang yang cacat saya meletakkanya terpisah dari yang bagus. Kemudian biasa kalau ada pembeli bertanya kenapa barang tersebut dipisah?, saya katakan bahwa itu ada cacatnya. Barang yang seperti ini, biasa kalau ada memang pelanggan yang menginginkan. Otomatis harganya berbeda dengan yang bagus.”<sup>75</sup>

Berdagang yang halal dengan sifat-sifat terpuji diatas adalah pekerjaan yang disukai dan dianjurkan Rasulullah, karena dengan inilah yang menyebabkan keberkahan dan kebaikan dalam perdagangan dan jual beli

Lebih jauh Ahmad sebagai pihak konter dalam wawancara oleh peneliti menegaskan bahwa:

“Kita memang harus memupuk rasa kepercayaan kepada pelanggan. Misalnya saja’ jika ada pelanggan yang telah mau membeli HP bekas yang dia sukai lantas uangnya belum cukup. Tetap kami simpankan. Dan adapun barang yang saya jual harganya sudah saya sesuaikan dengan harga standar yang berlaku diPasaran, saya jual saja dengan harga diatas harga modal, biar sedikit untung yang penting lancar. Terkait dengan HP bekas yang akan dijual dan memiliki cacat, kalau kami disini selalu memisahkan dengan HP yang bagus dan selama masih dijual, juga harganya kami kurangi, ini pada barang yang sifatnya tidak cukup bertahan lama, tapi masi layak pakai dan masi ada yng ingin beli, maka kami jual meskipun untung sedikit.”<sup>76</sup>

Dengan demikian, peneliti memberikan kesimpulan bahwa penerapan etika bisnis terkait dengan sikap amanah dalam proses jual beli telah memadai dan dapat dikategorikan hampir tidak ada yang pernah melakukan praktek riba.

Oleh karena itu janganlah kita terjerumus dalam perbuatan riba, karena riba dilarang oleh Allah dan Rasulnya karena merupakan perbuatan yang zalim, terutama dalam bisnis jual beli

---

<sup>75</sup>Andri Iksan, *Wawancara*, Palopo, 2 Februari 2019

<sup>76</sup>Ahmad, *Wawancara*, Palopo, 2 Februari 2019

Selanjutnya Terkait dengan ini, Hasan Tono salah seorang yang sudah *expert* dalam menggeluti bisnis jual beli HP bekas merespon wawancara peneliti terkait praktek riba, menerangkan bahwa:

“Terkait riba itu ndi, kalau dalam jual beli. Seorang pedagang yang ingin meraut keuntungan lebih, maka lakukanlah praktek riba. Bayangkan saja toh, kalau kita meminjamkan HP bekas ini baru kembalinya misal tiga kali lipat. Otomatis kan kita untung banyak. Tapi ini dilakukan mungkin untuk orang-orang yang memang mencari keuntungan tanpa memikirkan keberkahan. Apalagi jika mereka belum tahu etika ataupun cara-cara dalam berdagang terutama yang pernah dicontohkan oleh Rasulullah saw.”<sup>77</sup>

Hal senada juga diungkapkan oleh Indra dan Adi selaku pemilik konter terkait dengan praktek riba dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti berkomentar bahwa:

“Riba tidak membawa berkah karena hanya membawa untung sesaat, dulu saya pernah melakukannya, makanya saya tau, tetapi sekarang sudah tidak karena saya sudah sering-sering ikut dalam kelompok-kelompok dakwah sehingga pelan-pelan sudah memahami Riba itu sendiri.”<sup>78</sup>

Terkait permasalahan di atas dapat disimpulkan bahwa bagi mereka yang tidak menyadari dan terpaku pada keberuntungan yang sementara dari pada keberuntungan yang kekal. Perasaan puas dan perasaan tidak puas dari pelanggan, terkait sifat amanahnya dalam jual beli. Ini dapat ditentukan dengan membandingkan antara yang di informasikan penjual dengan yang sudah dibelinya (kenyataan). Pelanggan dapat mengalami salah satu dari tingkat kepuasan, yaitu:

1. Yang sudah dibelinya tidak sesuai antara informasi penjual dengan kenyataannya, pelanggan kecewa.

---

<sup>77</sup>Hasan Tono, *Wawancara*, Palopo, 3 Februari 2019

<sup>78</sup>Indra, Adi, *Wawancara*, Palopo, 3 Februari 2019

2. Yang sudah dibelinya sesuai antara informasi penjual dengan kenyataannya, pelanggan puas.
3. Yang sudah dibelinya, kenyataan melebihi informasi penjual, pelanggan sangat puas.

Sikap amanah dalam etika jual beli berarti tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termaksud juga tidak menambah harga jual yang telah di tentukan,.

Dengan demikian sifat amanah sangatlah penting untuk diterapkan termasuk dalam berbisnis. Kita kenal istilah “menjual dengan amanah” didalam proses jual beli, seperti halnya menjual murabahah yaitu penjual menjelaskan ciri-ciri dan kualitas dari barang yang akan diperjualbelikan dengan apa adanya tanpa menambah-nambah baik dari segi kualitas dan harga barang, sebagaimana Wahyudi dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Iya, saya sering dan saya harus menjelaskan barang sesuai dengan kualitas dengan tidak menutup-nutupi kekurangannya karena memang hanya itu yang ada.”<sup>79</sup>

Jadi setiap pelaku bisnis adalah pengemban amanah demi masa depan bumi dan segala isinya, siapapun yang mendapat amanah maka dia wajib mengemban dan menjaga amanah tersebut untuk kemudian pada saatnya dapat ia pertanggungjawabkan dihadapan manusia dan dihadapan Allah swt. Dengan tidak berkhianat terhadap visi yang diamanahkan berarti kita telah berhasil membawa masa depan dan kesejahteraan di bumi.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup>Wahyudi, *Wawancara*, Palopo, 1 Februari 2019

<sup>80</sup>Hasan Aedi, *Teori Dan Aplikasi Etika Bisnis Islam* (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2011), h. 59

Wahyudi dalam keterangan hasil wawancara peneliti mengatakan bahwa:

“Dalam perdagangan semacam ini, kita perlu terbuka dengan pelanggan agar supaya mitra kita dengan pelanggan benar-benar dapat dipercaya dan pelanggan benar-benar merasa tidak dikhianati.”<sup>81</sup>

Dengan demikian, peneliti memberikan kesimpulan bahwa penerapan etika bisnis terkait dengan sikap amanah dalam proses jual beli telah memadai dan sebagian tidak melanggar janji. Namun terdapat pula pihak konter yang kadang-kadang mereka masih melanggar perjanjian terhadap pelanggan. Dengan asumsi bahwa mereka terpaksa melanggar perjanjian tersebut karena situasi.

Sebagaimana Jurais pihak konter dalam hasil wawancara oleh peneliti menjelaskan bahwa:

“Saya kadang-kadang melanggar Janji, ketika seorang pembeli ingin HP bekas tersebut disimpan sampai besok, namun karena situasi terkadang pembeli yang berjanji akan datang besok tetapi ternyata dua, tiga hari baru datang, jadi biasanya HP yang dia inginkan saya berikan kepada pelanggan yang lain.”<sup>82</sup>

Hal senada di ungkapkan pula oleh Randi pihak konter dalam hasil wawancara oleh peneliti menjelaskan bahwa:

“Sebagai penjual serba salah dalam melayani pelanggan, saya sudah berusaha untuk menepati janji ketika ada pesannya, tetapi justru terkadang mereka (pelanggan) yang ingkar janji, misalnya: jika ada pelanggan yang memesan 3 unit HP bekas. Mereka berjanji akan datang dan mengambilnya besok pagi atau siang hari dengan alasan tertentu, saya tunggu-tunggu tidak datang juga bahkan sampai dua tiga hari. Jadi terpaksa barang pesannya saya jual kepada pelanggan lain.”<sup>83</sup>

Lain halnya yang diungkapkan oleh Muhammad habil selaku pembeli dalam mengkonfirmasi tanggapan pihak konter terkait hal di atas. Dalam wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

---

<sup>81</sup>Wahyudi, *Wawancara*, Palopo, 1 Februari 2019

<sup>82</sup>Jurais, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

<sup>83</sup>Randi, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

“Terkadang juga saya menjumpai penjual yang tidak komitmen dalam menepati janji, ketika saya memesan HP bekas seperti ini dalam jumlah 3 unit untuk kebutuhan keluarga namun ketika saya ingin mengambilnya barang tersebut tidak semuanya ada sesuai dengan perjanjian, dengan alasan tertentu, jadi terpaksa kekurangannya di ambikan dari toko/konter lain, dan saya sebagai pelanggan sedikit kecewa dengan konter langgananku.”<sup>84</sup>

Hal senada diungkapkan pula oleh Asri selaku pembeli yang sempat peneliti wawancarai seputar permasalahan tersebut di atas menyatakan bahwa:

“Iya, saya rasa itu hal yang lumrah dalam jual beli, ya, jika bukan penjualnya yang mengingkari janji berarti dari pihak pembelinya, saya juga pernah memesan sesuatu beberapa unit HP bekas dari salah satu konter, sebagai tanda jadi saya panjar dengan 10% harga sebenarnya dan saya katakan, saya akan datang esok hari untuk mengambilnya, dan ternyata saya berhalangan untuk mengambil barang tersebut, dua hari kemudian saya baru pergi untuk mengambil unit pesananku dan alhamdulillah barang pesanan saya masih masih ada.”<sup>85</sup>

Pernyataan tersebut di atas dapat dipahami bahwa sebenarnya beberapa pihak konter tidak bermaksud untuk ingkar janji, mereka terpaksa memberikan barangnya dengan pelanggan yang lain karena khawatir barangnya tersebut rusak. Dengan menerapkan sikap Amanah dalam berdagang berarti harapan pelanggan sesuai dengan kenyataannya, pelanggan merasa puas. Pelanggan yang merasa puas biasanya akan kembali berbelanja atau menjadi pelanggan ditempat tersebut. Bisa saja pelanggan tersebut memberi tahu teman beserta kenalnya.

Muhammad Saw, sebagai bisnismen menerima amanah barang dagangan untuk dijual ke berbagai tempat. Dari sikap amanah inilah mampu menciptakan hubungan bisnis yang langgeng antara pemodal dengan yang dimodali. Sikap ini yang berkembang menjadi budaya hubungan bisnis antara satu badan dengan badan lainnya. Seperti perusahaan yang menghasilkan bagian dari bagian

---

<sup>84</sup> Muhammad Habil, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

<sup>85</sup> Asri, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

produksi lainnya. Sikap amanah menjadi sistem yang dikembangkan dengan memberikan standar kualitas produk dan juga garansi terhadap kerusakan barang. Perkembangan selanjutnya adalah amanah ini berupa pemberian kerja dan usaha. Sistem amanah inilah yang berkembang menjadi sistem evaluasi kinerja untuk menunjukkan tingkat amanah yang diberikan kepada pengelola. Dapat dipercaya oleh mitra bisnis, sukses, termasuk masyarakat dan negara, menerapkan sikap keterbukaan dan amanah, menyampaikan apa adanya, akan membawa perdagangan dalam mencapai keuntungan dan keberkahan yang diridhai oleh Allah swt.<sup>86</sup> Itulah makna amanah yang sesungguhnya.

### 3. Fatanah

Fatanah berarti mengerti akan sesuatu dan dapat menjelaskannya, fatanah dapat juga diartikan dengan kecerdikan atau kebijaksanaan.<sup>87</sup>

Sifat fatanah dapat dinyatakan sebagai strategi hidup setiap muslim. Seorang muslim yang mempunyai kecerdasan dan kebijaksanaan, akan mementingkan persoalan akhirat dibanding dengan persoalan dunia.

Dalam bisnis, implikasi ekonomi sifat fatanah adalah bahwa segala aktifitas dalam manajemen suatu perusahaan harus dengan kecerdasan, dengan mengoptimalkan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan, memiliki sifat jujur, benar dan bertanggungjawab saja tidak cukup dalam mengelola bisnis secara profesional. Yang terpenting pula bahwa para pelaku bisnis harus memiliki sifat Fatanah yaitu sifat cerdas, cerdik, dan bijaksana, agar usahanya bisa lebih

---

<sup>86</sup>Syahrudin, *Komunikasi Bisnis Yang Islami Salah Satu Wujud Nyata Kepedulian Sosial*, (Cet, I. Makassar : Alauddin University Press, 2011), h. 23

<sup>87</sup>A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis*, (Cet, I. Makassar:Alauddin University Press, 2011) h. 131



efektif dan efisien serta mampu menganalisis situasi persaingan dan perubahan-perubahan di masa yang akan datang Sifat fatanah yang dimiliki oleh Nabi Muhammad Saw., (sebelum menjadi nabi) mengantarkannya menjadi seorang pedagang yang berhasil, oleh karenanya kita harus mencontoh sifat-sifat Rasulullah termasuk sifat fatanah dalam berdagang agar menjadi pelaku bisnis yang sukses dimasa depan dengan memanfaatkan kemajuan ilmu dibidang teknologi.

Salah satu Prinsip-prinsip bisnis Rasulullah Saw, yaitu sifat fatanah yang berarti cakap atau cerdas. Dalam hal ini Fatanah meliputi dua unsur yaitu:

a. Fatanah dalam hal administrasi/manajemen dagang, artinya hal-hal yang berkenaan dengan aktivitas harus dicatat atau dibukukan secara rapi agar tetap bisa menjaga Amanah dan sifat Sidiknya.

Indra menjelaskan dalam wawancaranya dengan peneliti, bahwa:

“Dengan melakukan pencatatan-pencatatan manual, ini sangat membantu memberikan informasi seberapa banyak keuntungan pada setiap harinya. Terlebih lagi ini akan menjadikan lebih mudah tahu barang apa yang kurang dan barang mana yang cepat laku.”<sup>88</sup>

Dalam hal ini, Iwan mengatakan hal yang sama dari hasil wawancara oleh peneliti menjelaskan bahwa;

“Hal semacam ini memang memudahkan terkait dalam penerapan sikap Fatanah. Sehingga dalam bisnis bedagang pun tertib administrasi.”<sup>89</sup>

Dengan demikian fatanah dapat peneliti pahami bahwa, fatanah di sini adalah terkait dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra), sifat fatanah

---

<sup>88</sup>Indra, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

<sup>89</sup>Iwan, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

sebagai pilar kesuksesan bisnis Nabi Muhammad saw., dikembangkan menjadi kemampuan untuk menciptakan produk dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen terkhusus kepada pihak konter HP bekas. Tanpa kemampuan untuk mendayagunakan kecerdasan, maka sebuah produk atau jasa akan dimakan zaman.

Fatanah dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang. Dalam hal fatanah ini Rasulullah mencontohkan tidak mengambil untung yang terlalu tinggi dibanding dengan saudagar lainnya. Sehingga barang beliau cepat laku. Namun dalam hal ini tidak ditemui pada transaksi jual beli HP bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo. hal ini terungkap oleh Ahmad Pihak Konter dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti mereka menerangkan bahwa:

“Bagi kami sebagai penjual keuntungan besar sebenarnya kami dapatkan dari sumber dimana kami membeli HP bekas tersebut (Distributor), karena distributor utama kami dari berbagai kalangan yang menjual HP bekas karena mendesak yang dimana mereka butuh dana cepat, dan mereka tidak ingin berlama-lama dalam proses tawar menawar. Sehingga mereka menjual HPnya kepada kami dengan harga yang kami tawarkan lebih murah dan sebenarnya disitulah kami mendapatkan hasil keuntungan yang besar dari hasil penjualan selanjutnya kepada pelanggan atau pembeli.”<sup>90</sup>

Fatanah disini juga berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). kiat membangun citra dari uswah Rasulullah Saw., meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Penampilan, tidak membohongi pelanggan, baik menyangkut besaran (kuantitas) maupun kualitas.<sup>91</sup> Kemudian pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberi tempo untuk

---

<sup>90</sup> Ahmad, *Wawancara*, Palopo, 4 Februari 2019

<sup>91</sup> Afzalurrahman, *Muhammad sebagai seorang pedagang* (Cet, ke IV. Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 2009), h. 168

melunasinya. Selanjutnya, pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan jika ia benar-benar tidak sanggup membayarnya.

Dengan demikian, peneliti memberikan kesimpulan bahwa penerapan etika bisnis Islam oleh pihak konter terkait dengan *Fatanah* dalam proses jual beli masih belum memadai dan dapat dikategorikan iya pernah mendapatkan komplain dari pelanggan bahkan beberapa konter sempat dilaporkan ke polisi dengan asumsi bahwa pedagang tersebut terlebih dahulu tidak memberikan informasi HP bekas yang akan dijualnya dan tidak menjamin kualitas HP bekas yang mereka jual kepada pelanggan. Sebagaimana Ahmad terungkap dari hasil wawancara oleh peneliti menjelaskan bahwa:

“Saya tidak pernah memulai dalam memberikan informasi tentang barang, karena, HP bekas tersebut sudah jelas kualitasnya. Tetapi jika saya ditanya saya jelaskan kualitas dari HP bekas tersebut sesuai dengan apa yang saya ketahui.”<sup>92</sup>

Hasil wawancara tersebut diatas memberikan gambaran bahwa terdapat pihak konter yang ada di Kecamatan Wara telah menerapkan sikap *Fatanah* dengan memberikan informasi yang memadai kepada pembeli terkait dengan kualitas HP bekas yang akan mereka jual.

Hal senada pula diungkapkan Andri Iksan pihak konter dari wawancara oleh peneliti memberikan komentar terkait dengan komplain dari pembeli yang menyatakan bahwa:

“Sementara ini tidak pernah ada pembeli yang komplain, karena saya sudah memisahkan HP bekas yang cacat dan tidak saya jual. Tetapi jika ada HP bekas yang cacat dan diketahui oleh pembeli dan jika mereka mau membeli ya’,

---

<sup>92</sup>Ahmad, *Wawancara*, Palopo, 5 Februari 2019

silahkan, dari pada HP bekas saya tidak laku lebih baik saya jual dan tentu harganya sudah pasti lebih murah.”<sup>93</sup>

Menurut peneliti bahwa para pihak konter mempunyai kendala dalam menerapkan sikap Fatanah terutama yang berkaitan dengan selera kosumen dalam menawar HP bekas yang cenderung murah dan tidak jarang mendapatkan komplain terkait dengan jenisnya, kualitas dan persoalan harga.

Sebagaimana Adi selaku pihak konter dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti menjelaskan bahwa:

“Banyak pelanggan yang komplain masalah HP bekas yang saya jual tetapi mereka komplain dengan persoalan harga, katanya: HP bekas yang saya jual terlalu mahal, dan macam-macam, Saya mau bagaimana lagi, namanya juga jualan pasti banyak yang komplain. Tetapi untuk masalah cacat, selama ini belum ada yang komplain, karena sebelum dia membeli HP bekas, saya kasi tau memang pelangganku kerusakannya.”<sup>94</sup>

Hasil wawancara di atas menegaskan bahwa tidak pernah ada pembeli yang komplain tentang cacat dari pembeli karena pihak konter telah mengklaim terlebih dahulu bahwa barang yang mereka jual adalah telah jelas kualitasnya dan jika diperlukan mereka baru memberikan informasi yang memadai terkait dengan kualitas HP bekas yang dijualnya.

Sikap fatanah ini sangat penting bagi pebisnis, karena sikap Fatanah ini berkaitan dengan marketing, keuntungan bagaimana agar barang yang dijual cepat laku dan mendatangkan keuntungan, bagaimana agar pembeli tertarik dan membeli barang tersebut. Dengan demikian apapun yang dilakukannya di dunia ini adalah untuk mencapai ridha Allah Swt., dan sebagai seorang muslim harus

---

<sup>93</sup>Andri Iksan, *Wawancara*, Palopo, 5 Februari 2019

<sup>94</sup>Adi, *Wawancara*, Palopo, 5 Februari 2019

mampu mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh Allah Swt., potensi paling berharga dan termahal yang hanya diberikan pada manusia adalah akal karena salah satu ciri orang yang bertakwa adalah orang yang mampu mengoptimalkan pikirannya.

Kemampuan kecerdasan ini berkembang menjadi sistem dalam usaha. Hal ini menghantarkan usaha berkembang dan bertahan dari generasi kegenerasi. Sedangkan dalam lingkup yang lain, muncul sekolah bisnis yang mengajarkan tentang bagaimana mengembangkan fatanah dalam keuangan, akuntansi, tata kelola usaha dan lainnya.

#### 4. Tablig

Sifat Tablig artinya menyampaikan sesuatu. Hal ini berarti bahwa orang yang memiliki sifat tablig harus komunikatif dan argumentatif.<sup>95</sup> Jika merupakan seorang pemimpin dalam dunia bisnis, ia harus mampu menyampaikan visi dan misi kepada bawahan dan relasi bisnisnya dengan baik dan benar.

Tablig merupakan kemampuan dalam mengkomunikasikan barang dan membangun relasi bisnis. Disiplin ilmu yang berkembang adalah komunikasi bisnis, sedangkan dalam konteks pribadi adalah komunikasi efektif dan empati. Media marketing dan periklanan adalah sistem yang lahir dari kemampuan penerapan sikap tablig (kecerdasan komunikasi). Tanpa kemampuan komunikasi sebuah produk dan jasa, maka pihak konter tidak mampu menyakinkan pelanggan untuk membeli dan memanfaatkan barang tersebut.

---

<sup>95</sup>A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis*, (Cet, I. Makassar:Alauddin University Press, 2011) h. 1214

Peneliti mendedikasikan bagaimana pihak konter memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Hasan Tono, mengatakan bahwa:

“Sebagai sesama penjual dan pembeli harus saling menghormati satu sama lain. Sopan dan senyum ketika melayani pembeli. Tidak ada satu pihak pun yang boleh melanggar hak-hak pihak lain. Dan harus sadar akan kewajibannya masing-masing. Agar suasana yang kondusif dapat tercipta dalam dunia bisnis, yang tentu akan memberi kemaslahatan kepada semua pihak.”<sup>96</sup>

Pihak konter memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan harus seimbang antara hak dan kewajiban, karena jika dari salah satu ini tidak terpenuhi berarti salah satunya, baik pihak konter maupun pembeli merasa dirugikan. Agar tidak ada yang merasa di rugikan secara sepihak maka kedua hal tersebut, harus dipahami antara hak dan kewajiban harus seimbang, tidak boleh melakukan pemaksaan dalam jual beli.

Sebagaimana Indra dari wawancara oleh peneliti mengatakan:

“Saya tidak mau memaksa pelanggan untuk membeli HP bekas yang saya jual, karena saya sudah mempromosikan, tentunya mereka (konsumen) sudah paham dengan kualitas HP tersebut. Dan ketika mereka tidak jadi membeli ya’, tidak apa-apa.”<sup>97</sup>

Menurut Hermawan, bahwa jika menjadi seorang pemasar, ia harus mampu menyampaikan keunggulan HP bekas tersebut dengan jujur, dengan begitu maka baru ia mampu menjadi seorang komunikator yang baik, sabar dalam menghadapi pelanggan tidak mudah marah dan kecewa terutama dalam hal tawar menawar barang jika ada pelanggan yang menawar barang di bawah standar hal semacam ini sering kali dialami oleh pihak konter sebagaimana terungkap dari hasil wawancara dengan salah satu pihak konter Ahmad mengatakan bahwa:

---

<sup>96</sup>Hasan Tono, *Wawancara*, Palopo, 6 Februari 2019

<sup>97</sup>Indra, *Wawancara*, Palopo, 6 Februari 2019

“Itu hal biasa dalam transaksi jual beli, saya sebagai seorang pebisnis harus sabar dan berusaha memberikan penjelasan tentang harga modal, namu terkadang saya merasa marah, jika calon pembeli menawar HP bekas ini dengan harga rendah sekali dengan disertai celaan atau membandingkan dengan HP bekas yang akan dibelinya dengan Hp bekas yang lain ditambah lagi cerita bohong yang sengaja mereka katakan.”<sup>98</sup>

Lebih lanjut hal yang hampir mirip diungkapkan oleh Andri Iksan pihak konter dalam keterangannya mengatakan:

“Jika ada pelanggan yang menawar terlalu rendah dari harga modal maka tidak saya berikan dan saya persilahkan mencari HP bekas tersebut di tempat lain karena kita sudah pasti dirugikan.”<sup>99</sup>

Sehingga dengan demikian kita semua dapat diterima menjadi mitra bisnis yang bijaksana.<sup>100</sup>

Selanjutnya, menurut Ahmad Fuad Afdal, 'iklan mempunyai pengaruh yang besar terhadap kehidupan manusia baik secara positif maupun negatif. Lebih lanjut ia mengatakan bahwa dalam masyarakat modern iklan berperan besar dalam menciptakan budaya masyarakat modern.<sup>101</sup> Kebudayaan masyarakat modern adalah kebudayaan massa, kebudayaan serba instan, tiruan, dan kebudayaan serba polesan, palsu yang ditandai dengan tipu menipu sebagaimana yang bisa terjadi pada iklan yang penuh dengan tipuan kata-kata. Manusia lalu kehilangan identitas, dan tunduk di bawah perintah dan manipulasi iklan, manusia seakan menjadi robot yang didikte oleh iklan dan sehingga

---

<sup>98</sup> Ahmad, *Wawancara*, Palopo, 6 Februari 2019

<sup>99</sup> Andri Iksan, *Wawancara*, Palopo, 6 Februari 2019

<sup>100</sup> Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan, 2016), h. 132.

<sup>101</sup> Ahmad Fuad Afdal, *Mitos-Mitos Bisnis, Antara Fakta Dan Teori*, h. 124

menjadikannya kehilangan jati diri.<sup>102</sup> Oleh karenanya untuk menjadi Seorang pebisnis Islam, harus mempunyai gagasan-gagasan segar agar mampu mengkomunikasikan berbagai jenis HP bekas ini kepada konsumen dengan cara yang modern yaitu melalui iklan ataupun media promosi lainnya.

Dengan demikian, pada intinya Semua manusia mutlak belajar tiada henti. Ini berarti bahwa setiap orang harus berupaya untuk memperkaya atau memperbaiki diri dengan ilmu pengetahuan tak terkecuali dalam dunia bisnis, karena dalam bisnis apapun, pelaku bisnis yang sukses adalah pelaku bisnis yang berperilaku mulia dan mempunyai sikap yang positif selain dari pada etika bisnis yang telah dicontohkan Rasulullah saw., sikap yang harus dimiliki oleh pelaku bisnis diantaranya yaitu pandai bersyukur, kejujuran, kesungguhan, kedisiplinan, rasa percaya diri yang tinggi, bekerja keras, dan fokus dengan begitu pelaku bisnis akan memiliki kreatif dan inovatif. Dengan modal belajar pelaku bisnis memperkaya diri dengan wawasan dan pengembangan ilmu pengetahuan. Apabila suatu saat pelaku bisnis mendapat masalah yang tak terpecahkan, maka pelaku bisnis mencari solusinya dengan sebaik-baiknya sesuai dengan pengalaman yang telah didapatkannya. Dengan cara inilah pelaku bisnis dapat dikatakan telah belajar dari pengalaman dengan menjadikan pengalaman sebagai guru yang sangat berharga.

Konsumen atau pembeli merupakan *stakeholder* yang hakiki dalam bisnis modern. Bisnis tidak akan berjalan tanpa adanya konsumen yang membeli dan

---

<sup>102</sup>A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis*, (Cet. I. Makassar:Alauddin University Press, 2011) h. 216



menggunakan barang yang ditawarkan oleh penjual.<sup>103</sup> Slogan *,The customer is king*, konsumen sebagai pembeli sekaligus sebagai pelanggan yang loyal tentunya seringkali berinteraksi dengan para pelaku bisnis HP bekas khususnya yang ada di wilayah Kecamatan Wara. Oleh karena itu, selain sebagai pengamat juga konsumen mempunyai andil yang besar dalam memahami tingkah laku, watak sampai kepada cara dan gerak-gerik pelaku bisnis dalam jual beli. Perkembangan dan penerapan empat sikap yang menjadi sistem bisnis dalam berdagang, mampu menghantarkan setiap orang dan badan usaha menjadi kekuatan.

Penjelasan di atas, bisa dipetik suatu pelajaran yang berharga bahwa penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Rasulullah dalam berdagang sidik, amanah, fatanah dan tablig.

Sidik membentuk perilaku untuk tidak berbuat curang, menjual Hp bekas dengan menyatakan realitasnya, tidak melakukan praktik manipulasi. Menjelaskan spesifikasi dalam bisnis modern dengan menyatakan spesifikasi HP dari kelebihan dan kekurangannya. HP bekas yang memiliki komponen sidik memiliki umur panjang dan dicari oleh konsumen. Hal inilah yang akan melahirkan konsumen yang puas dan menjadi pelanggan tetap.

Sifat amanah, menjadikan sistem kerja sama tidak meliputi penipuan, eksploitasi. Dimana Nabi Muhammad saw., sebagai seorang pebisnis menerima amanah barang dagangan untuk dijual ke berbagai tempat. Dari sikap amanah inilah mampu menciptakan hubungan bisnis yang langgeng antara pemodal dengan yang dimodali. Sikap amanah menjadi sistem yang dikembangkan dengan

---

<sup>103</sup>K. Bertenz, *Pengantar Etika Bisnis*. h. 227

memberikan standar kualitas produk dan juga garansi terhadap kerusakan barang. Perkembangan selanjutnya adalah amanah ini berupa pemberian kerja dan usaha. Sistem amanah inilah yang berkembang menjadi sistem evaluasi kinerja untuk menunjukkan tingkat amanah yang diberikan kepada pengelola.

Sikap fatanah ini sangat penting bagi pebisnis, karena sikap fatanah ini berkaitan dengan marketing, keuntungan bagaimana agar barang yang dijual cepat laku dan mendatangkan keuntungan, bagaimana agar pembeli tertarik dan membeli barang tersebut.

Dengan demikian uraian hasil penelitian oleh peneliti tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa ada empat hal yang menjadi kunci sukses Nabi Muhammad saw., sebagai seorang pedagang yaitu: sifat sidik, tabliq, amanah, dan fatanah.<sup>104</sup> Keempat sifat tersebut merupakan sikap yang sangat penting dan menonjol dari Nabi Muhammad saw., dan sangat dikenal dikalangan ulama. Dalam hali ini belum semua penjual (pihak konter HP bekas) dan pembeli melaksanakan atau menerapkan etika bisnis Islam seperti yang di contohkan oleh Rasulullah saw., di karenakan mereka telah terbiasa dengan etika bisnis kapitalis yaitu bisnis yang hanya mementingkan keuntungan semata, serta minimnya pengetahuan yang mereka miliki terkait tentang etika bisnis Islam itu sendiri mengingat, bahwa mereka hanya berlatar belakang pendidikan rendah sehingga mereka hanya mendapatkan pengetahuan dalam jual beli melalui pengalaman dari orang-orang terdekat yang telah lama berkecimpung dalam dunia bisnis.

---

<sup>104</sup>Faisal Badroen, Dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Ce. III; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) h. 135

Pada era modern seperti sekarang ini nampaknya ke empat sifat yang telah di sebutkan di atas masih sulit untuk diimplementasikan secara utuh khususnya dalam dunia bisnis. Pelaku bisnis harus senantiasa berjuang untuk mempertahankan bisnisnya agar bisa tetap eksis dan berkembang dalam jangka waktu yang lebih panjang. Oleh karena itu peneliti beranggapan bahwa seorang penjual (pihak konter) harus mempunyai sikap berani dalam segala hal, berani dalam mengambil keputusan demi kelangsungan bisnisnya. Sehingga mampu memanfaatkan kekuatan dan kelemahan dari aspek internal, serta peluang dan ancaman dari aspek eksternal. Terkait dengan hal tersebut peneliti menambahkan sikap berani sangat penting untuk dimiliki oleh setiap pelaku bisnis, dengan demikian keempat hal yang menjadi kunci sukses Nabi Muhammad saw., sebagai seorang pedagang yaitu: sifat sidik, tabliq, amanah, dan fatanah. jika dibarengi dengan sikap berani maka akan menjadikan bisnis lebih berkembang dan dinamis. Mempertahankan bisnisnya agar bisa tetap eksis dan berkembang dalam jangka waktu yang lebih panjang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### ***A. Kesimpulan***

Berdasarkan dari hasil pemaparan dan pembahasan oleh peneliti maka dapat ditarik kesimpulan. Adapun kesimpulan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Praktik jual beli pada toko/konter HP bekas di wilayah Kecamatan Wara Kota Palopo pada dasarnya sama dengan praktik jual beli pada umumnya. Proses jual belinya terdiri dari tahap penawaran dan setelah terjadinya kesepakatan akan dilakukan pengecekan barang antara penjual dan pembeli kemudian diteruskan pada tahap pembayaran.

2. Sebagian toko/konter yang berada di wilayah Kecamatan Wara telah memahami etika bisnis Islam seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw.

Namun, masih ada yang tidak mengetahui tentang etika bisnis dan masih ada yang kurang paham tentang etika bisnis. Ketidakfahaman informan tentang etika bisnis tersebut, karena istilah etika bisnis, itulah yang menjadi asing dari sebagian informan yang memang sebelumnya mereka belum mendengar ataupun mendapatkan informasi tentang hal tersebut, mengingat bahwa mereka yang tidak paham etika bisnis secara teori tersebut adalah berpendidikan rendah.

3. -Penerapan etika bisnis Islam terkait dengan kejujuran yaitu dalam hal memperliatkan *plus minus* HP bekas kepada pelanggan dalam proses jual beli belum maksimal diterapkan oleh beberapa konter

Penerapan etika bisnis Islam terkait dengan sikap amanah dalam hal menjelaskan kepada pelanggan mengenai cacat HP yang akan di jual dalam proses jual beli telah memadai dan dapat dikategorikan iya pernah menerapkan

-Penerapan etika bisnis Islam terkait dengan sikap amanah dalam hal tidak melakukan praktek riba dalam proses jual beli telah memadai dan dapat dikategorikan hampir tidak ada yang pernah melakukan praktek riba

-Penerapan etika bisnis Islam terkait dengan sikap amanah dalam hal tidak melanggar janji kepada pelanggan dalam proses jual beli telah memadai dan sebagian pihak konter tidak melanggar janji. Namun terdapat pula pihak konter yang kadang-kadang mereka masih melanggar perjanjian terhadap pelanggan. Dengan asumsi bahwa mereka terpaksa melanggar perjanjian tersebut karena situasi.

-Penerapan etika bisnis Islam dengan Fatanah dalam hal adanya komplain terkait dengan kerusakan barang dari pelanggan dalam proses jual beli masih belum memadai dan dapat dikategorikan iya pernah mendapatkan komplain dari pelanggan. Namun terdapat pula pihak yang tidak pernah mendapat komplain dari pelanggan, dengan asumsi bahwa pihak konter tersebut terlebih dahulu memberikan informasi HP bekas yang akan dijualnya dan menjamin kualitas barang yang mereka jual kepada pelanggan.

-Penerapan etika bisnis Islam terkait dengan tabliq dalam hal memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan dalam proses jual beli telah memadai dan

dapat dikategorikan iya mereka memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

## **B. *Saran***

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka sebagai saran peneliti adalah sebagai berikut:

1. Hendaknya pelaku bisnis HP bekas yang berada diwilayah Kecamatan Wara Kota Palopo dan seluruh konsumen menyadari bahwa dengan menerapkan etika bisnis Islam berarti mereka telah turut andil dalam membumikan sistem ekonomi Islam

2. Sebaiknya seluruh pihak konter yang berada diwilayah Kecamatan Wara Kota Palopo berusaha memahami dan menerapkan etika bisnis Islam seperti yang telah dilakukan oleh Rasulullah Saw.

3. Sebaiknya pelaku bisnis HP bekas atau pengusaha tidak mudah terpengaruh oleh praktik bisnis kapitalis, yang hanya mementingkan profit dan keuntungan dunia semata.

4. Pemerintah daerah dan pihak yang terkait dalam hal ini diharapkan memberikan penyuluhan kepada masyarakat dan pelaku bisnis tentang pentingnya etika bisnis Islam.

5. Mereka harus menyadari bahwa melaksanakan bisnis harus dengan etika, hal tersebut dapat kita mulai dari diri sendiri untuk selanjutnya dapat kita tanamkan didalam masyarakat. Dengan cara melakukan pendalaman tentang

ajaran agama dan melakukan hubungan bisnis sesuai dengan etika bisnis yang tidak merugikan rekan bisnis.

6. pihak pelaku usaha sebenarnya harus memberitahukan terlebih dahulu tentang syarat-syarat dalam perjanjian kepada konsumen (pembeli) sebelum barang tersebut akan dibeli dan dalam menentukan suatu peraturan pihak pelaku usaha harus juga memberikan duplikat atau copyan dari perjanjian kepada pembeli (konsumen) agar ketika terjadi permasalahan terhadap barang yang dibelinya maka pihak pembeli dapat mempersoalkan barang tersebut seperti yang terdapat dalam surat perjanjian tersebut

## DAFTAR PUSTAKA

- Alquran Kementrian Agama RI, 2004 “*Alquran dan Terjemahannya*”, (Bandung: J-ART,)
- Al-Bukhari, 1897 M *Shahih al-bukhari* (jilid 5, Beirut: Dar Ibn Katsir)
- Ary Ginanjar, 2001 ESQ: *Emotionjal Spritual Quotien* (Jakarta; Arga)
- Afrida Putritama, 2018 “*Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Industri Perbankan Syariah*” *Jurnal Nominal*, Vol 7, No. 1
- Abdul Aziz Muhammad Azzam, 2010 “*Fiqh Muamalat “Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam”* (Amzah: Jakarta)
- Asmaji Muchtar, 2015 *Dialog Lintas Agama*, (Jakarta: Amzah)
- Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo, *Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada)
- Afzalurrahman, 2000 *Muhammad sebagai seorang pedagang* (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi)
- Al-Thirmuzi, 1400 H *Sunan al-Thirmuzi* (juz 2, Beirut: Dal-Fikr)
- Ahmad Fuad Afdal, *Mitos-Mitos Bisnis, Antara Fakta Dan Teori*,
- Bambang Eko Sutrisno, 2013 “*Etika Bisnis*” (Mandar Maju: Bandung)
- Erni R. Ernawan, 2011 *Busines Ethics*, (Bandung : Alfabeta)
- Fauroni, 2002 dalam Leli Rosiyana dkk “*Implementasi Etika Bisnis Islam Guna Membangun Bisnis Yang Islami (Studi pada Warung Steak and Shake Cabang Malang)*” *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 53, No. 1
- Faisal Badroen, 2013 “*Etika Bisnis Islam*” (Kencana: Jakarta)
- Fitri Amalia, 2014 “*Etika Bisnis Islami: Konsep dan Implementasi pada Pelaku Usaha Kecil*”, *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. 2, No. 3.
- Hasan Aedi, 2011 “*Teori Dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*” (Bandung: Alfabeta)
- HR. Muslim, an-Nasa’I dan Ibnu Majah (al-Muntaqa: 1013)
- HR.Ibnu Hibban Dalam Sahaih-nya(al-mawarid: 10099)



- HR. Imam Ahmad, dikutip dari syekh Abod dan Zamry Abd Kadir
- Shabibain, HR. Muttafaq' Alaih dari Ibnu Umar, Shahih al-Jami' al-Shaghir: 888)
- HR Nasa'i dan Ibnu Hibban dalam sahihnya (Mawariduz Dzam'an Fi Zawa'id Ibni Hibban: 1098)
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, 2016 *Syariah Marketing* (Bandung:Mizan)
- H.Buchari alma, 2011 "*Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*" (Alfabeta: Bandung)
- Havis Aravik, 2016 "*Ekonomi Islam*" (Malang: Empat Dua)
- Ibrahim bin Fathi bin Abd Al-Muqtadir, dkk, 2006 *Uang Haram*, terjemahan oleh Ahmad Khotib, dkk, dari *Dar Al-.,Aqidah, Tahzir Al-Kiram min Mi " ah Bab min Abwab Al-Haram*, (Jakarta: Amzah)
- Idri, 2015, Hadist Ekonomi "*Ekonomi Dalam Persepektif Islam Hadis Nabi*" (Cet I, Kencana: Jakarta)
- Jubaedi, Dkk, 2018 "*Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Khaldun Bogor)*" Jurnal Ekonomi Islam, Volume 9
- Johan, 2009 dalam Elida Elfi Barus dan Nuriani "*Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi pada Rumah Makan Wong Solo)*", Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Vol. 2, No. 2
- K. Bertenz, *Pengantar Etika Bisnis*.
- Kementrian Agama RI, 2004 *Alquran dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART)
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Pasal 20 Ayat (8).
- Muhammad dan Lukman Faurozi, 2012 "*Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*" (Salemba Diniyah: Jakarta)
- Muhammad, 2011 "*Etika Bisnis Islami*" (Akademi Manajemen Perusahaan YKPN: Yogyakarta)
- Mardani, 2012 *Fiqh Ekonomi Syariah, "Fiqh Muamalah"* (Kencana Prenada Media Group: Jakarta).
- Muhammad Saifullah, 2016 "*Etika Bisns Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah*", Jurnal: Walisongo, Vol. 2, No. 1

- Muhammad Shabiran dan Titiek Herwanti, 2017 *“Etika Bisnis Pedagang pada Jual-Beli Telepon Genggam Bekas ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”* Jurnal Kajian Ekonomi Islam, Vol. 2, No. 12
- Muhammad Syarif Chaudry, 2014 *“Sistem Ekonomi Islam, Prinsip Dasar”* (Cet. II, Jakarta: Kencana Paramedia Group)
- Rachmat Syafei, 2001 *“Fiqh Muamalah”* (Pustaka Setia: Bandung)
- Syahrudin, 2011 *Komunikasi Bisnis Yang Islami Salah Satu Wujud Nyata Kepedulian Sosial* (Makassar: Alauddin University press)
- Shalah ash-Shawi, Abdullah al-Mushlih, 2003 *Fikih Ekonomi Islam*, diterjemahkan oleh Abu Umar basyir, (Jakarta: Darul Haq)
- Veintal Rivai, 2012 *“Islamic Business and Economic Ethis”* (Bumi Aksara: Jakarta)
- Yusuf Qardhawi, 2014 *“Nilai dan moral dalam Ekonomi Islam”* (Robbani Press: Jakarta)

# LAMPIRAN

## DOKUMENTASI WAWANCARA PENELITIAN



## DOKUMENTASI WAWANCARA PENELITIAN





1 2 0 1 9 1 9 0 0 9 0 0 6 5

**PEMERINTAH KOTA PALOPO**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Alamat : Jl. K.H.M. Hasyim No.5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn : (0471) 23692



**IZIN PENELITIAN**  
NOMOR : 65/IP/DPMTSP/II/2019

**DASAR HUKUM :**

1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan IPTEK;
2. Peraturan Mendagri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Mendagri Nomor 7 Tahun 2014;
3. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 22 Tahun 2016 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

**MEMBERIKAN IZIN KEPADA**

Nama : HASBARUL B M  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Alamat : Jl. Andi Machulau No. 26 Kota Palopo  
Pekerjaan : Mahasiswa  
NIM : 15 0401 0017

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

**IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM DALAM TRANSAKSI JUAL BELI HANDPHONE BEKAS DI KECAMATAN WARU KOTA PALOPO**

Lokasi Penelitian : COUNTER HANDPHONE SE-KECAMATAN WARU KOTA PALOPO  
Lamanya Penelitian : 24 Januari 2019 s.d. 23 April 2019

**DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :**

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor-pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo  
Pada tanggal : 25 Januari 2019  
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

**FARID KASIM JS. SH. M.Si**  
Pangkat : Pembina Tk. I  
NIP : 19830309 200312 1 004

**Tembusan :**

1. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel;
2. Walikota Palopo
3. Danasim 1403 SV/IG
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo
7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian



## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **Pedoman wawancara untuk penjual :**

1. Mengapa anda menjual HP bekas?
2. Bagaimana proses transaksi saat menjual HP bekas?
3. Bagaimana pendapat anda tentang transaksi jual beli HP bekas?
4. Apakah anda mengetahui, Bagaimana etika bisnis islam dalam transaksi jual beli?
5. Bagaimana prospek bisnis jual beli HP bekas di tempat anda?

### **Pedoman wawancara untuk pembeli :**

1. Mengapa anda membeli HP bekas?
2. Bagaimana transaksi saat membeli HP bekas?
3. Bagaimana pendapat anda tentang transaksi jual beli HP bekas?
4. Apakah anda mengetahui, bagaimana etika bisnis islam dalam transaksi jual beli?

**Pedoman wawancara untuk bidang ahli etika bisnis islam :**

1. Bagaimana pendapat anda, tentang implementasi etika bisnis islam dalam transaksi jual beli?
2. Apa saja yang menjadi faktor, etika bisnis islam bisa di implementasikan dalam transaksi jual beli?
3. Apa saja menjadi faktor, etika bisnis islam belum bisa di implementasikan dalam transaksi jual beli?
4. Apa dampak dari implementasi etika bisnis islam dalam transaksi jual beli?







**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

Jl. Agatis Telp. 0471 – 22076 Fax. 0471-325195 Kota Palopo

E-mail: [iainpalopo.febi@gmail.com](mailto:iainpalopo.febi@gmail.com)

Website: [www.stain-palopo.ac.id](http://www.stain-palopo.ac.id)

Nomor : 403 /In.19/F.EBI/PP.00.9/01/2019

24 Januari 2019

Lamp : -

Perihal : **Surat Izin Penelitian**

Yth. Kepala Kesbangpol Dan Linmas Kota Palopo

Di -

Palopo

***Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh***

Disampaikan dengan hormat bahwa mahasiswa (i) kami, yaitu:

|                      |                               |
|----------------------|-------------------------------|
| Nama                 | : Hasbarul B M                |
| Tempat/Tanggal Lahir | : Makassar, 18 September 1997 |
| NIM                  | : 15 0401 0017                |
| Fakultas             | : Ekonomi dan Bisnis Islam    |
| Prodi                | : Ekonomi Syariah.            |
| Semester             | : VII ( Tujuh )               |
| Tahun Akademik       | : 2018/2019                   |
| Alamat               | : Jl. Andi Macculau No. 26    |

akan melaksanakan penelitian dalam rangka penulisan skripsi pada Kota Palopo dengan Judul  
***"Implementasi Etika Bisnis Dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo ."***

Demikian surat izin penelitian ini kami berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

***Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.***

Kasubag Akademik, Kemahasiswaan  
dan Alumni  
  
Misnawati, ST., M.M





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Agatis Telp. 0471-22076 Fax. 0471- 325195 Kota Palopo  
E-mail : iainpalopo.febi@gmail.com

**BERITA ACARA**

Pada hari Jumat Tanggal, Tiga Mei Tahun Dua Ribu Sembilan Belas telah dilaksanakan Ujian Seminar Hasil atas skripsi Mahasiswa :

Nama : Hasbarul  
NIM : 15.0401.0017  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo

Dengan hasil Skripsi:

- Skripsi di tolak dan Seminar Ulang
- Skripsi di terima tanpa Perbaikan
- Skripsi diterima dengan Perbaikan *tidak / mau / 1 bulan*
- Skripsi tambahan tanpa Seminar Ulang

Dengan Penguji dan Pembimbing :

|               |                                 |         |
|---------------|---------------------------------|---------|
| Ketua Sidang  | : Dr. Hj. Ramlah M, M.M         | (.....) |
| Sekretaris    | : Dr. Takdir, SH., MH.          | (.....) |
| Penguji I     | : Dr. Takdir, SH., MH.          | (.....) |
| Penguji II    | : Dr. Fasiha, M.El              | (.....) |
| Pembimbing I  | : Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag | (.....) |
| Pembimbing II | : Ilham, S.Ag., MA              | (.....) |

Demikian Berita Acara ini di buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

03 Mei 2019  
a.n. Dekan,  
Kabag Tata Usaha

Saeput, S.Ag., M.Pd.I



#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ahmad  
Umur : 40 thn  
Pekerjaan : Pengusaha  
Alamat : Jl. A. Makkulau

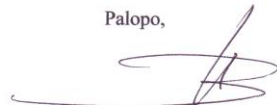
Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,



AHMAD



#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : *Wahyudi*  
Umur : *29 thn*  
Pekerjaan : *karyawan konter*  
Alamat : *Jensud*

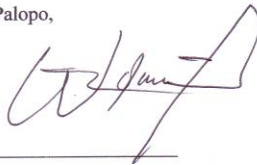
Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,







#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hasan  
Umur : 30 thn  
Pekerjaan : Pemilik Kowter  
Alamat : Jl. A. Teriadjeng

Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 30 April 2017





#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jura'is  
Umur : 45 thn  
Pekerjaan : pemilik konter  
Alamat : Anggrek

Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,



#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : *Gunawan*  
Umur : *19 thn*  
Pekerjaan : *Karyawan Kantor*  
Alamat : *Opsal*

Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : *Hasbarul B M*  
Nim : *15 0401 0017*  
Program Studi : *Ekonomi Syariah*  
Fakultas : *Ekonomi dan Bisnis Islam*

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,

  
\_\_\_\_\_



#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : *Hendra*  
Umur : *22 thn*  
Pekerjaan : *Swasta*  
Alamat : *Penggoli*

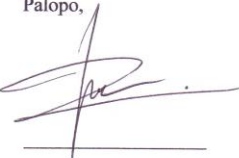
Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,



A handwritten signature in dark ink, consisting of a stylized 'H' followed by a horizontal line and a small flourish.

#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Randy  
Umur : 25 thn  
Pekerjaan : Swasta  
Alamat : Dengerak to

Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,







#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Agil  
Umur : 35 th  
Pekerjaan : Karyawan swasta  
Alamat : Pattene

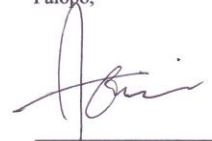
Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,



---

#### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muh. Habil  
Umur : 20 thn  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Nanci

Benar, telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Hasbarul B M  
Nim : 15 0401 0017  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswi tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul ***"Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Handphone Bekas di Kecamatan Wara Kota Palopo"***.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,



---

## **BIODATA**



Nama : Hasbarul B.M  
TTL : Makassar, 18 September 1997  
Alamat : Jalan Andi Makkulau Kota Palopo  
No. HP : 081354679158  
Nama Ayah: Bahtiar  
Nama Ibu : Hasnidar

### **Riwayat Pendidikan :**

Sekolah Dasar Negeri 80 Lalebata Kota Palopo, selesai pada tahun 2009. Penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama di SMPN 2 Palopo dan selesai pada tahun 2012. Selanjutnya penulis menempuh pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMAN 6 Palopo, selesai pada tahun 2015. Setelah itu Penulis melanjutkan pendidikan Sarjana (S1) dilanjutkan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo pada tahun 2015, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), dan mengambil disiplin ilmu Ekonomi Syariah dan selesai pada tahun 2019.

### **Pengalaman Organisasi :**

Founder MINIMAX Palopo, Sekertaris Umum IKABM BIDIKMISI IAIN Palopo, Divisi Keilmuan KSEI SEA, FoSSEI SUL-SEL dan PAPUA, Indonesia Young Entrepreneurship (IYE), HIMPUNAN PENGUSAHA MUDA INDONESIA